



HAL
open science

La trajectoire organisationnelle de l'escalade en France et ses innovations sociotechniques : de la mise en forme olympique au virage managérial

Augustin Rogeaux

► To cite this version:

Augustin Rogeaux. La trajectoire organisationnelle de l'escalade en France et ses innovations sociotechniques : de la mise en forme olympique au virage managérial. Education. Université Rennes 2, 2023. Français. NNT : 2023REN20032 . tel-04399613

HAL Id: tel-04399613

<https://theses.hal.science/tel-04399613>

Submitted on 17 Jan 2024

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Thèse de doctorat

L'UNIVERSITE RENNES 2

ECOLE DOCTORALE N° 645
Espaces, Sociétés, Civilisations
Spécialité : STAPS

Augustin ROGEAUX

**La trajectoire organisationnelle de
l'escalade en France et ses innovations
sociotechniques : de la mise en forme
olympique au virage managérial.**

TOME N°1

Thèse présentée et soutenue à Rennes, le 3 juillet 2023
Unité de recherche : Laboratoire Valeurs, Innovations,
Politiques, Socialisations et Sports (VIPs²)

Rapporteurs avant soutenance :

Bastien SOULE
Olivier HOIBIAN

Professeur des Universités, Université Lyon 1
Maître de conférences HDR, Université Toulouse 3

Composition du Jury :

Examineurs :

Clémence PERRIN-MALTERRE
Frédérique ROUX
Bastien SOULE
Olivier HOIBIAN

Maîtresse de conférences HDR, Université Savoie Mont-Blanc
Professeur des Universités, Université Rennes 2
Professeur des Universités, Université Lyon 1
Maître de conférences HDR, Université Toulouse 3

Co-dir. de thèse :

Yohann RECH
Michael ATTALI

Maître de conférences, Université Rennes 2
Professeur des Universités, Université Rennes 2

Thèse de doctorat

L'UNIVERSITE RENNES 2

ECOLE DOCTORALE N° 645
Espaces, Sociétés, Civilisations
Spécialité : STAPS

Augustin ROGEAUX

**La trajectoire organisationnelle de
l'escalade en France et ses innovations
sociotechniques : de la mise en forme
olympique au virage managérial.**

TOME N°1

Thèse présentée et soutenue à Rennes, le 3 juillet 2023
Unité de recherche : Laboratoire Valeurs, Innovations,
Politiques, Socialisations et Sports (VIPs²)

Rapporteurs avant soutenance :

Bastien SOULE
Olivier HOIBIAN

Professeur des Universités, Université Lyon 1
Maître de conférences HDR, Université Toulouse 3

Composition du Jury :

Examineurs :

Clémence PERRIN-MALTERRE
Frédérique ROUX
Bastien SOULE
Olivier HOIBIAN

Maîtresse de conférences HDR, Université Savoie Mont-Blanc
Professeur des Universités, Université Rennes 2
Professeur des Universités, Université Lyon 1
Maître de conférences HDR, Université Toulouse 3

Co-dir. de thèse :

Yohann RECH
Michael ATTALI

Maître de conférences, Université Rennes 2
Professeur des Universités, Université Rennes 2

REMERCIEMENTS

Cette thèse n'aurait pas été possible sans les nombreuses personnes impliquées de près ou de loin dans ce projet. Tout d'abord, je remercie en premier lieu Yohann Rech et Michael Attali, mes directeurs de thèse : vous avez fait preuve d'un soutien sans faille tout au long de la thèse, et vous m'avez fait progresser, professionnellement et humainement, par votre rigueur, votre exigence, mais aussi votre disponibilité et votre compréhension. Je vous suis profondément reconnaissant de votre investissement à mes côtés : vous avez toujours été là pour répondre à mes questions, me relire et me corriger avec rapidité, précision et pertinence, sans jamais juger mon travail ou mes choix. Je suis ravi d'avoir eu un encadrement de thèse sain et bienveillant, et j'en mesure la chance. Je souhaite également remercier les membres du jury, qui ont accepté d'évaluer mon travail : Bastien Soulé ; Olivier Hoibian (que je remercie également pour son rôle dans mon comité de suivi, aux côtés de Noemi Garcia-Arjona : vous m'avez motivé et accompagné tout au long de ces cinq ans, ce fut une aide précieuse !) ; Clémence Perrin-Malterre ; et Frédérique Roux.

Cette thèse a également été possible grâce à l'obtention d'un contrat doctoral auprès de l'ENS Rennes. Je remercie en particulier le département Sciences du Sport et Education Physique (2SEP) pour la formation que j'y ai suivie ; merci également de m'avoir fait confiance et de m'avoir donné l'opportunité d'entreprendre cette aventure doctorale. De plus, je tiens à remercier toutes les personnes qui m'ont aidé de près ou de loin dans la conduite de ce travail : je pense à celles et ceux qui ont accepté de réaliser des entretiens dans le cadre de cette thèse, ainsi qu'à toutes les personnes qui m'ont mis en relation avec eux. De même, merci à celles et ceux qui m'ont permis de récolter des données parfois difficiles d'accès.

Mes remerciements vont également au membre du laboratoire Valeurs, Innovations, Politiques, Socialisations et Sports (VIPS²) : les doctorants, notamment la team du REDESP, mais aussi tous les autres membres. Je garde le souvenir d'une équipe de travail motivante, de personnes bienveillantes, et je vous remercie pour votre accueil et votre présence, notamment pendant les trois premières années de ma thèse où je vivais à Rennes. Je remercie également mes collègues de la Faculté des Sciences du Sport de l'Université Paris-Saclay, qui m'ont accueilli depuis septembre 2021 en tant qu'enseignant, et qui m'ont soutenu pendant la fin de ma thèse. A ce titre, je tiens à souligner l'aide apportée par l'Université qui m'a accordé un

aménagement de service en 2022-2023 : cela m'a permis de finir cette thèse dans des délais encore raisonnables.

Enfin, j'ai réussi à persister dans ce travail doctoral grâce à des moments de détente que j'ai pu partager sur mon temps libre. Je remercie mes amis pour ces sessions d'escalade ou de VTT, vacances, repas, soirées, échanges, etc. qui donnent (aussi) du sens à la vie et apportent un équilibre, toujours négocié, entre vie professionnelle et vie personnelle. Je pense aux rennais du CPB Escalade (Olivier, Côme, Emilie, Felix, Virginie, et pleins d'autres), à Victor et Christophe de l'ENS, à la promo 2SEP 2013, et aux anciens de région parisienne que j'ai désormais la chance de revoir plus régulièrement : les stapsiens d'Orsay (Allan, Guillaume, Martin, Adam) et les grimpeurs de Massy. J'ai surtout eu la chance d'avoir une famille à mes côtés qui m'a toujours soutenu et encouragé dans mes choix. Je remercie donc Charlotte pour son écoute et sa capacité à me motiver. Par dessus tout, je remercie mes parents pour leur soutien inestimable : qu'il s'agisse de leur accueil, de leur présence, des moments partagés ensemble, ou de leur aide technique sur la thèse (relecture, mise en forme, etc.), ils ont joué un rôle énorme dans ma poursuite de ce projet doctoral. Enfin, mes pensées vont à Eva qui m'accompagne et me soutient au quotidien, en particulier dans les moments les plus difficiles.

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	3
SOMMAIRE	5
INTRODUCTION GENERALE	8
1. REVUE DE LITTERATURE.....	8
1.1. <i>La sportification de l'escalade et ses enjeux</i>	8
1.2. <i>L'intégration aux Jeux Olympiques</i>	21
1.3. <i>Clarification terminologique : « Les escalades », ou les limites de la catégorisation</i>	31
1.4. <i>Conclusion : une nouvelle phase de mutation organisationnelle ?</i>	39
2. APPREHENDER LES MUTATIONS ORGANISATIONNELLES AU PRISME DES INNOVATIONS.....	41
2.1. <i>La sociologie de l'Acteur-Réseau</i>	41
2.2. <i>La sociologie des Agencements Marchands</i>	48
2.3. <i>Les transformations managériales</i>	51
3. PROBLEMATIQUE.....	56
4. METHODOLOGIE.....	59
4.1. <i>Une démarche semi-inductive : l'appui d'une pré-enquête</i>	59
4.2. <i>Choix méthodologiques</i>	65
4.3. <i>Limites et gestion des biais</i>	68
4.4. <i>Démarche méthodologique suivie</i>	71
CHAPITRE 1. L'INTEGRATION OLYMPIQUE DE L'ESCALADE : UNE INNOVATION ORGANISATIONNELLE ?	87
PARTIE 1 : L'INNOVATION SOCIOTECHNIQUE DE L'ESCALADE OLYMPIQUE	89
1. LE PROJET DE L'ESCALADE OLYMPIQUE.....	89
2. UN PROCESSUS D'INNOVATION SOCIOTECHNIQUE CONTROVERSEE.....	93
2.1. <i>L'intégration de l'escalade aux JO en débat</i>	93
2.2. <i>La voie de vitesse officielle</i>	101
2.3. <i>Le format combiné des trois disciplines</i>	105
2.4. <i>Perspectives pour l'escalade Olympique</i>	110
3. CONCLUSION.....	111
PARTIE 2 : LA STRUCTURATION INTERNATIONALE DE L'ESCALADE AU SERVICE DE L'ESCALADE OLYMPIQUE	114
1. UNE STRUCTURATION INTERNATIONALE : LE DEVELOPPEMENT DE L'IFSC.....	114
1.1. <i>Valoriser le « produit » de l'IFSC : les compétitions d'escalade</i>	114
1.2. <i>Un lien structurant avec le CIO</i>	125
1.3. <i>L'IFSC en tant que fédération Olympique, un processus de traduction abouti ?</i>	133
2. UNE STRATEGIE NATIONALE POUR LA FFME.....	134
2.1. <i>Une infiltration institutionnelle</i>	135
2.2. <i>Une force de proposition internationale</i>	138
2.3. <i>Un investissement sélectif</i>	145
2.4. <i>Une obsession communicationnelle sur l'Olympisme</i>	149
2.5. <i>Quelles conséquences sur le système escalade en France ?</i>	151
3. CONCLUSION.....	152
CONCLUSION DU CHAPITRE N°1	154
CHAPITRE 2. LA STRATEGIQUE POLITIQUE DE LA FFME : UNE « MARKETIZATION EXTENSIVE » DE L'ORGANISATION FEDERALE	157
1. LE CONTEXTE EVOLUTIF DU SPORT EN FRANCE.....	158
1.1. <i>La baisse des subventions</i>	158
1.2. <i>L'évolution des pratiques sportives</i>	163

1.3.	<i>L'évolution du budget fédéral</i>	164
2.	LA PREGNANCE D'UN DISCOURS MANAGERIAL.....	164
2.1.	<i>Devenir une entreprise de l'Economie Sociale et Solidaire</i>	165
2.2.	<i>Management interne</i>	168
2.3.	<i>Marketing externe</i>	170
2.4.	<i>Le point de vue des acteurs extérieurs</i>	171
2.5.	<i>Conclusion</i>	173
3.	L'AUGMENTATION DU NOMBRE DE LICENCIES ET LE DEVELOPPEMENT DES SAE.....	174
4.	LES FORMATIONS PROFESSIONNELLES.....	178
4.1.	<i>Le processus de diversification des formations</i>	178
4.2.	<i>Un investissement controversé</i>	185
4.3.	<i>Conclusion : un mouvement continué ?</i>	193
5.	LA SALLE KARMA.....	194
5.1.	<i>Les fondements du projet</i>	195
5.2.	<i>Des résultats d'exploitation en demi-teinte</i>	200
5.3.	<i>Un foisonnement de projets « Karma » non-aboutis</i>	201
5.4.	<i>Le projet du Cinaxe – Paris La Villette</i>	204
5.5.	<i>Conclusion</i>	211
6.	L'ASSISTANCE A MAITRISE D'OUVRAGE.....	212
7.	AUTRES INNOVATIONS MARCHANDES MENEES PAR LA FFME.....	214
7.1.	<i>Un dispositif éphémère : Paris Escalade Club</i>	214
7.2.	<i>Topos</i>	216
7.3.	<i>Conclusion</i>	217
8.	LES PARTENARIATS DE LA FFME AVEC LE MONDE MARCHAND.....	217
8.1.	<i>Les partenariats avec les salles privées d'escalade : une innovation organisationnelle ?</i> 218	
8.2.	<i>Les relations fédérales avec les autres partenaires</i>	248
8.3.	<i>Conclusion</i>	252
9.	CONCLUSION : LA « MARKETIZATION EXTENSIVE » DE LA FFME.....	253
CHAPITRE 3. L'ESSOR DES SALLES PRIVEES D'ESCALADE : UNE « MARKETIZATION INTENSIVE » DU MARCHÉ		258
1.	DYNAMIQUE ET RECONFIGURATION DU MARCHÉ : LA TRAJECTOIRE DE L'INNOVATION DES NOUVELLES SALLES D'ESCALADE.....	260
1.1.	<i>L'émergence d'un modèle innovant de salles d'escalade</i>	261
1.2.	<i>La duplication et l'évolution d'un nouveau modèle de salles (2008-2014)</i>	264
1.3.	<i>Une intensification du marché (2014-2020)</i>	267
1.4.	<i>La parenthèse de la pandémie (2020-2021)</i>	276
1.5.	<i>Conclusion : la poursuite d'une « marketization intensive » ?</i>	283
2.	LA CAPACITE SOCIOTECHNIQUE DES SALLES PRIVEES : L'ABOUTISSEMENT D'INNOVATIONS MULTIPLES 287	
2.1.	<i>L'ouverture</i>	288
2.2.	<i>L'agencement de nouveaux services innovants</i>	308
2.3.	<i>Conclusion</i>	326
3.	CONCLUSION : UNE MARKETIZATION INTENSIVE DU MARCHÉ DES SALLES D'ESCALADE.....	328
CHAPITRE 4. PROCESSUS D'INNOVATIONS DANS LA GESTION DES SITES NATURELS D'ESCALADE		334
1.	LE DEVELOPPEMENT DES CONVENTIONS D'USAGE (1985-2010).....	335
1.1.	<i>Contextualisation</i>	335
1.2.	<i>Les conventions d'usage : cartographie d'un réseau d'innovation sociotechnique</i>	336
1.3.	<i>L'importance controversée des conventions d'usage</i>	339
1.4.	<i>Les limites du dispositif</i>	342
2.	L'ACCIDENT DE VINGRAU ET SES CONSEQUENCES (2010-2020).....	343
2.1.	<i>Une ouverture de la boîte noire</i>	343

2.2. <i>L'investissement controversée de la FFME en débat</i>	348
3. LE CLASSEMENT DE L'ACTIVITE ET DES SITES DE PRATIQUE	354
3.1. <i>Le passage de l'Environnement Spécifique à l'Environnement Non Spécifique</i>	354
3.2. <i>Une transformation controversée</i>	357
4. LE DECONVENTIONNEMENT (2020-2021)	364
4.1. <i>Des signes annonciateurs</i>	364
4.2. <i>Un processus précipité par l'assureur Allianz</i>	367
4.3. <i>Une innovation par retrait</i>	371
4.4. <i>Une controverse de grande ampleur</i>	378
5. LES NOUVELLES CONVENTIONS D'USAGE	394
5.1. <i>Réseau d'innovation sociotechnique</i>	395
5.2. <i>Une innovation controversée</i>	403
5.3. <i>Conclusion</i>	414
6. LE FONDS DE DOTATION ROCKCLIMBER.....	415
6.1. <i>Un réseau d'innovation élargi</i>	415
6.2. <i>Une création controversée</i>	424
6.3. <i>Conclusion</i>	428
7. L'EVOLUTION DE LA « LOI MONTAGNE » : UN PROCESSUS TORTUEUX	430
7.1. <i>Les fondements du projet</i>	430
7.2. <i>Une entreprise de lobbying législatif</i>	432
7.3. <i>Le tournant du déconventionnement</i>	435
7.4. <i>Un changement de loi qui interroge</i>	439
7.5. <i>Un processus controversé</i>	440
7.6. <i>Conclusion</i>	445
8. QUALIGRIMPE : VERS UNE LABELISATION DE L'EQUIPEMENT ?.....	447
8.1. <i>L'avènement d'une nouvelle gouvernance ?</i>	447
8.2. <i>Une controverse en cours</i>	448
8.3. <i>Conclusion</i>	452
9. CONCLUSION.....	455
CONCLUSION GENERALE.....	461
1. PRINCIPAUX RESULTATS	461
2. CONTRIBUTION A LA SOCIOLOGIE DES ORGANISATIONS.....	464
3. PERSPECTIVES DE RECHERCHES	467
TABLE DES ABREVIATIONS.....	471
TABLE DES TABLEAUX, FIGURES ET IMAGES.....	473
1. TABLEAUX.....	473
2. FIGURES.....	473
3. IMAGES	474
BIBLIOGRAPHIE.....	475
TABLE DES MATIERES	491

Introduction générale

1. Revue de littérature

1.1. La sportification de l'escalade et ses enjeux

1.1.1. Contextualisation historique

L'escalade est une activité qui s'est émancipée de l'alpinisme au cours du XX^e siècle. Autrefois considérée comme un entraînement pour l'alpinisme, l'escalade s'est peu à peu affirmée comme un sport en tant que tel à partir des années 1970, donnant lieu à de vifs débats autour de la définition légitime du sport (Hoibian, 1995). La référence à « la haute montagne » comme espace d'accomplissement fait place, dès les années 1980, à un monde de l'alpinisme éclaté, divisé, avec une segmentation entre des modalités de pratiques différentes, voire divergentes, suite au développement de « l'escalade libre ». Si l'apparition de cette dernière fut souvent attribuée au grimpeur français Jean-Claude Droyer, dont la publication de son article « Aimer la montagne » constituerait l'un des actes fondateurs, Hoibian (*ibid.*) montre que si des formes d'escalade libre émergeaient déjà dès les années 1960. L'apparition et la promotion de l'escalade libre aurait alors suivi des logiques de démarcation, d'affirmation identitaire, et de diffusion, qui se seraient intensifiées à partir des années 1980. Les tensions autour du développement de l'escalade, et particulièrement de la compétition, se sont exacerbées avec la création de la Fédération Française d'Escalade, en marge de la Fédération Française de Montagne (FFM) qui avait pourtant créé un Comité escalade en 1982 (Gloria & Raspaud, 2006). Le « *champ des pratiques ascensionnistes* » (Hoibian, 1995, 2000) aurait ainsi connu un clivage fondamental dans les années 1980, entre « *la culture traditionnelle sportive avec ses valeurs de désintéressement, bénévolat, etc., et les revendications de professionnalisation et d'ouverture au marché économique du milieu associatif* » (Gloria & Raspaud, 2006, p. 14-15). L'éphémère FFE aurait ainsi cherché à recourir à des partenaires privés et à une médiatisation des premières compétitions qu'elle organise, alors que la FFM, sous l'influence du Club Alpin Français (CAF), revendiquait une logique bénévole et associative indépendante des acteurs marchands (Gloria & Raspaud, 2006, p. 13). Ils évoquent alors les « *barrières culturelles du milieu alpin* » (p. 7), qui se traduit par une forte résistance du milieu de l'alpinisme vis-à-vis du développement des compétitions. Mais malgré le Manifeste des 19 (1985), signée par dix-neuf des grimpeurs les

plus influents de l'époque pour clamer leur opposition aux compétitions, celles-ci n'ont cessé de se développer et de se structurer, brisant ainsi cette barrière symbolique et historique. Les deux fédérations (FFM et FFE) ont fusionné en 1987 pour former la fédération actuelle, la FFME¹. Cette réunification de la FFM et FFE, marque la victoire de la conception entrepreneuriale, défendue par la FFE. Le « *problème d'hégémonie du CAF* » (Gloria & Raspaud, 2006, p. 15) donnera ainsi lieu à la création de la Fédération Française des Clubs Alpains de Montagne (FFCAM) en 1996, se positionnant comme une fédération alternative à la FFME.

Telle qu'elle est pratiquée et définie actuellement, l'activité est communément désignée escalade libre (Aubel, 2005), ou escalade sportive (Batuey, 2015). Cette activité s'est popularisée dans la mouvance des sports « *californiens* » (Pociello, 1981, 1995 ; Midol, 1993), participants d'une contre-culture émergente en opposition à la société capitaliste et au modèle sportif dominant qui lui est associé. Le système économique capitaliste et le sport moderne participeraient au même mouvement de rationalisation des corps et d'exploitation économique de la force de travail, pour produire des performances croissantes avec la meilleure rentabilité (Brohm, 1976). Par opposition aux sports dits *classiques*, fortement médiatisés, organisés et pratiqués, ces nouvelles activités, telles que le vol libre, l'escalade, ou encore le surf, sont caractérisées par différents éléments constitutifs : l'incarnation d'un mode de vie (idée encore prégnante dans la littérature, sous la dénomination « *lifestyle sport* » (Gagnon & al., 2016) ; la primauté des sensations sur les résultats normés, et de la prise d'information sur les qualités physiques (opposant ainsi les sports dits « énergétiques » et « informationnels » ; Pociello, 1981) ; et de la non-compétition sur l'opposition et la concurrence. L'émergence de plusieurs nouvelles activités, dont l'escalade témoigne d'une diversification des pratiques, qui interroge la définition-même du sport (Attali & Saint-Martin, 2010). En effet, différentes définitions du sport ont été proposées : par exemple, Parlebas (1999) identifie trois critères² constitutifs du sport, alors que Guttmann (1978) en distingue sept³. Brohm (1976) propose quant à lui une critique marxiste du sport, qui intègre exclusivement la pratique compétitive et le sport-spectacle. Enfin, Bouet (1968) considère que le sport est caractérisé par la compétition et la performance, mais n'inclut pas nécessairement d'investissement physique de la part des pratiquants. Malgré le foisonnement de ces

¹ Auteur inconnu. La Fédération. Site internet de la FFME. Date inconnue. <https://www.ffme.fr/ffme/la-federation/>

² Une situation motrice impliquant une mise en jeu corporelle indispensable ; une compétition réglée permettant de finaliser la pratique ; un cadre institutionnel organisant l'activité.

³ Le sécularisme ; l'égalité ; la spécialisation ; la rationalisation ; la bureaucratie ; la quantification ; et la quête du record.

définitions, celles-ci sont culturellement datées, alors que le sport en tant que pratiques sociales a largement évolué. De plus, ces définitions sont critériées et restrictives, et n'intègrent pas la réalité actuelle d'un sport pluriel (Attali & Saint-Martin, 2010). L'escalade, à la fois de par son héritage contre-culturel et sa sportivisation, ainsi que par ses multiples modalités de pratique, illustre les difficultés à caractériser le sport avec une définition unique.

1.1.2. Sportification ou sportivisation ?

Dans la littérature, cette évolution historique de l'escalade – à l'instar d'autres activités sportives – a été analysée comme un processus de sportivisation, voire de sportification.

La sportification désigne le développement de pratiques sportives codifiées et institutionnalisées, en lien avec l'avènement d'une société démocratique et pacifiée (Elias & Dunning, 1994). Pour ces auteurs, la sportification d'une activité marque un tournant vis-à-vis des jeux traditionnels. Ce processus serait caractérisé par une « *désamateurisation* » (*ibid.*, p. 282), c'est-à-dire l'orientation des pratiques vers une forme compétitive, sérieuse et professionnelle, et l'intégration de ces pratiques corporelles dans des chaînes d'interdépendances, où s'intègrent l'industrie spécialisée et l'Etat, qui ne peut se détourner de ces pratiques ancrées dans la vie sociale, de par leur rôle d'identification collective (*ibid.*, p. 304).

Parlebas (1999, p. 379) définit quant à lui la sportification comme un « *processus social, notamment, institutionnel, et par extension le résultat de ce processus par lequel une activité ludomotrice (quasi-jeu, jeu sportif traditionnel ou quasi-sport) acquiert le statut de sport* ». Il considère que l'escalade, à l'instar d'une « *foule de quasi jeux* », aurait connu une « *sportification spectaculaire* » : parmi l'ensemble des catégories d'activités physiques (jeux sportifs, quasi-jeux, etc.), le sport n'est qu'une de ces catégories, qui répond à un choix « *culturel, daté et signé* » (Parlebas, 2000, p. 24-25). Dans cette perspective, la sportification d'une activité physique signifie que celle-ci accède au statut de sport, c'est-à-dire pour Parlebas à une mondialisation, car elles ont été sélectionnées et développées « *pour en faire des sports* ». L'histoire de l'escalade semble illustrer ce processus : parmi les pratiques ascensionnistes, l'escalade a été l'objet de nombreux efforts pour développer des compétitions, et institutionnaliser l'activité, alors que l'alpinisme semble avoir connu une sportification bien moins explicite et aboutie.

La sportivisation désignerait quant à elle « *le processus qui consiste à ce qu'un individu, une population, voire par extension un domaine social, adopte ou s'adonne aux pratiques sportives, sans pour autant s'inscrire dans le cadre d'une organisation de type sportif, dépendante d'une fédération de tutelle ou fonctionnant selon des modalités de fonctionnement identiques* » (Bordes, 2008). Il s'agirait donc d'un processus moins radical que celui de sportification, dans la mesure où la sportivisation d'une pratique ne passe pas par l'institutionnalisation. Aubel (2005) s'est intéressé à la sportivisation de l'escalade libre en France, dont il en dégage trois éléments constitutifs : l'institutionnalisation de l'activité, avec l'émergence de fédérations spécialisées et une reconnaissance officielle ; l'avènement d'un système de règles, à la fois en compétition et en milieu naturel où l'activité tend à être régie par des règles implicites mais progressivement structurées et communément admises ; l'essor d'un marché de la grimpe, qui devient un secteur économique indépendant.

La définition que propose Aubel de la sportivisation semble en contradiction apparente avec celle proposée par Bordes : si le premier y intègre l'institutionnalisation de l'activité, celle-ci apparaît exclue de la définition du second. A prime abord, la définition d'Aubel se rapprocherait du concept de sportification. Cependant, Douet Guérin (2013, p. 115) souligne la distinction parfois tenue entre les deux notions :

« L'usage du vocable sportification ou sportivisation est illustrateur de certains positionnements paradigmatiques en sociologie du sport. Pour notre part, nous utilisons plus le terme de 'sportification' en ce qui concerne les pratiques sportives, mais nous pourrions user de celui de 'sportivisation' pour évoquer un processus plus global s'appliquant à la société par exemple ou alors dans le sens précisé par P. Bordes (2008) ».

En cohérence avec la littérature, nous choisirons donc de parler de sportification de l'escalade dans cette thèse. Celle-ci désigne les processus d'institutionnalisation, de codification, de marchandisation et de globalisation que connaît l'activité en vue d'*en faire un sport*.

1.1.3. L'évolution des valeurs de l'activité

L'apparente contradiction inhérente à la sportification de l'escalade transparait dans le système de valeurs propres à l'escalade. Celle-ci témoignent du tiraillement identitaire entre d'un côté une culture héritée de l'alpinisme, prônant le désintéressement, l'absence de compétition directe et la préservation d'une spécificité ; et de l'autre une culture sportive

valorisant la performance, la compétition, et le développement de l'activité⁴ (Gloria & Raspaud, 2006).

Dans son manuscrit doctoral, Douet Guérin (2013) soutient que l'escalade connaît une rationalisation et une codification au cours de son développement. Cependant, les grimpeurs conserveraient une certaine distance vis-à-vis des fédérations, critiqueraient l'attirail normatif de l'escalade compétitif (tout en l'ayant paradoxalement intériorisé), et souhaiteraient conserver la possibilité de définir eux-mêmes leur activité – ce dernier point étant également souligné par Aubel (2005). Douet Guérin (2013) défend ainsi l'idée d'une certaine distanciation symbolique des grimpeurs vis-à-vis du caractère sportif de l'activité : bien qu'ils soient engagés dans une pratique effectivement sportive, ils chercheraient à conserver une certaine singularité dans leur mode de pratique et dans les valeurs qu'ils revendiquent.

L'apparente contradiction de la sportification d'une activité originellement alternative au système sportif dominant souligne la tension dialectique inhérente à l'escalade entre son héritage contre-culturel et son développement en tant que sport, c'est-à-dire une activité codifiée, institutionnalisée et globalisée (Parlebas, 2000, p. 24-25). D'un côté, les grimpeurs semblent attachés à une culture de l'escalade alternative et singulière ; de l'autre, leur pratique est résolument sportive. Cette dialectique expliquerait en partie sa difficile médiatisation, entre une logique interne peu compatible avec les exigences médiatiques et une volonté d'ouverture au grand public de certains grimpeurs professionnels et organisateurs (Aubel, 2000) ; ou encore le phénomène de dénégation de l'économie (Aubel & Ohl, 2004), caractérisé par un déni de la dimension économique de l'activité, celle-ci n'étant pas valorisée culturellement, quand bien même elle est indiscutablement présente. Selon les auteurs, il s'agirait d'une caractéristique sociologique propre aux grimpeurs, dont le capital culturel serait bien supérieur à leur capital économique. Dans cette perspective, les grimpeurs déploieraient des stratégies de dénégation de leur intérêt économique, consciemment ou non : cela leur permettrait de gérer la contradiction entre la réalité économique de l'activité, et le maintien d'un discours commun distinctif, faisant de l'escalade un sport singulier, hors du marché sportif global.

Il convient également de questionner la singularité culturelle propre à l'escalade. Pour Soulé & Walk (2007), l'affirmation d'une identité subculturelle dans les sports alternatifs n'aurait qu'une fonction identitaire : loin de témoigner d'une réelle spécificité de leur activité, la revendication de valeurs alternatives ne servirait en réalité qu'à affirmer une identité

⁴ S. Challéat. JO. Objectif 2024. *Grimper n°159*. Novembre 2014.

singulière et à se distinguer des autres pratiquants. Ces résultats ont été observés chez des compétiteurs de l'équipe de France qui défendaient dans leur discours l'originalité de l'escalade et leur attachement au milieu naturel et à sa préservation, quand bien même ces grimpeurs passaient la grande majorité de leur temps à s'entraîner en salle sur structure artificielle (Rogeaux, 2015). Nonobstant cette fonction identitaire, la pratique de l'escalade aurait en réalité les mêmes caractéristiques que les autres activités sportives plus traditionnelles : la recherche de la performance, la normativité règlementaire ces activités, et la consommation d'articles de sport spécialisés. Certains éléments plaident toutefois pour la persistance d'une culture singulière : celle d'un sport « mode de vie » (Rickly, 2012, 2016 ; Gagnon & al., 2016), où les voyages restent structurants dans le mode de vie de ses pratiquants autour des expériences vécues.

Certains travaux relativisent ainsi l'existence d'une culture sportive alternative : dans la pratique du BMX, si une certaine singularité peut s'observer chez les « insiders » (pratiquants réguliers ayant fait de l'activité leur mode de vie), c'est loin d'être le cas de l'ensemble des pratiquants (Honea, 2013). Or une culture commune renvoie à un ensemble de valeurs et de pratiques partagées ; si elles ne concernent qu'une minorité (les « insiders » ou le noyau), mais pas la masse des pratiquants de cette activité, il ne s'agit pas réellement de la culture légitime de l'activité ; mais uniquement d'une sous-culture propre à une fraction de ses pratiquants. En effet, les pratiquants occasionnels, peu investis, ne partagent pas nécessairement les mêmes valeurs, les mêmes revendications d'une spécificité culturelle du BMX ; et pourtant, ils constituent bien la majorité des pratiquants de l'activité. L'auteur soutient donc l'idée de relativiser la notion de culture alternative, souvent portée par une minorité de pratiquants mais ne renvoyant pas en réalité à la culture partagée au sein de l'activité. Si des activités comme le BMX ou l'escalade ont pu être développées par des 'insiders', le développement de ces pratiques peut conduire à l'émergence de nouveaux pratiquants, ce qui vient questionner la singularité culturelle de ces sports.

En escalade, nous pouvons nous interroger sur une situation similaire : si des études ont porté sur des populations de grimpeurs réguliers en site naturel (Aubel, 2005), ou membres d'un club (Douet Guérin, 2013), aucune étude n'a réellement investiguée les valeurs et la conception de l'escalade des grimpeurs novices, « outsiders », étrangers à l'activité et débutant dans les salles privées, sans aucun ancrage culturel antérieur. L'augmentation du nombre de licenciés FFME en France, ou encore le développement des salles privées marchandes nous invitent à nous interroger : quelle place occupe désormais la culture « alternative », valorisée dans les premières heures de l'escalade, dans un contexte où les

nouveaux grimpeurs seraient essentiellement jeunes et urbains, grim pant en salle⁵ ? L'attachement au fait de définir soi-même sa pratique, à la nature, à l'émulation, au partage : ces éléments ne sont pas immuables et l'évolution sociodémographique de l'activité est susceptible de faire évoluer les valeurs des pratiquants.

Les travaux de Batuev (Batuev, 2015 ; Batuev & Robinson, 2019) apportent des éléments de réponse quant aux valeurs défendues par les grimpeurs de compétition et leur évolution. Il montre que certaines valeurs disparaissent (comme l'attachement au milieu naturel, désormais loin des préoccupations des compétiteurs actuels) ; certaines valeurs sont maintenues (comme le partage et la camaraderie) ; et de nouvelles valeurs apparaissent (comme les valeurs olympiques ou celles relatives à la compétition). Ainsi, il y aurait un « *shift* » des valeurs, qui se transforment et évoluent avec l'apparition de nouveaux grimpeurs : si certaines valeurs héritées de la pratique originelle de l'escalade semblent se conserver (l'émulation, le respect, etc.), certaines disparaissent ou font leur entrée.

Ces évolutions culturelles en escalade nous conduisent à nous interroger sur un élément qui semble fondamental : l'escalade ne peut pas (ou du moins, ne peut plus) être considérée comme une activité unifiée d'un point de vue culturel et pratique. Sans remettre en cause l'intérêt des travaux présents dans la littérature, l'éclatement des modalités de pratique, leur individualisation (Augustin, Bourdeau & Ravenel, 2008, p. 177), couplé au développement des clubs FFME⁶ et des salles privées (passées de soixante en 2012 à cent-soixante-dix en 2022⁷), indiquent la nécessité de considérer la richesse et la complexité de l'activité à l'heure d'aujourd'hui. Si le profil sociodémographique des grimpeurs ne semble pas avoir été transformé, les pratiques évoluent, notamment avec l'essor des salles d'escalade (Aubel & Lefèvre, 2022) ; et la sportivisation actuelle de l'escalade semble incarner la tension entre préservation de son identité culturelle et développement⁸.

Enfin, la sportification de l'escalade sous sa forme actuelle n'a pas été l'objet d'études. Toutefois, l'aboutissement de ce processus semble conduire à une exacerbation des divergences culturelles. Citons en exemple la controverse à propos de la gestion des sites naturels, que nous analyserons dans cette thèse ; ou encore celle concernant l'intégration de l'escalade aux JO (Rogeaux, 2018).

⁵ Auteur inconnu. Enquête 2020 auprès des licenciés au sujet de leurs pratiques, motivations et relations aux institutions fédérales. Intranet de la FFME. Octobre 2020. <https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2020/10/Rapport-enqu%C3%AAt-site-web-1.pdf>

⁶ Le nombre de licencié serait passé de trente-cinq mille à plus de cent-mille licenciés⁶ en quinze ans d'après P.H. Paillason, directeur technique national de la FFME (Rogeaux, 2018).

⁷ L. Guyon. Etat des lieux et perspectives pour les salles d'escalade en France. *La Fabrique Verticale*, 28 avril 2022. <https://lafabriqueverticale.com/fr/etat-des-lieux-et-perspectives-pour-les-salles-d-escalade-en-france/>

⁸ S. Challéat. L'escalade, un sport comme les autres dans la course aux Jeux? *Grimper n°159*. Novembre 2014.

1.1.4. L'institutionnalisation nationale et internationale

Au-delà des valeurs de l'activité, la sportification de l'escalade s'est caractérisée par une institutionnalisation de l'activité : initialement considéré comme un « *sport de glisse* » (Loret, 1995), libertaire et non-institutionnalisé, l'escalade est aujourd'hui organisée en France par une fédération délégataire, la FFME, et deux fédérations non-délégataires (la FFCAM et la FSGT). Au niveau international, l'escalade de compétition est organisée par l'IFSC, créée en 2007 : il s'agit de la fédération qui a porté l'intégration de l'escalade aux JO.

Dans sa thèse, Batuev (2015) a étudié l'évolution organisationnelle des sports « *libres* », avec les cas de l'escalade, du skateboard et du snowboard. Son travail doctoral nous renseigne sur les évolutions institutionnelles de l'IFSC qui, d'une part, cherche à conserver une assise culturelle garante de sa légitimité ; et de l'autre tente de s'adapter aux contraintes qui pèsent sur elle pour se développer. Ce travail apporte ainsi de précieux renseignements sur le travail politique de l'IFSC, entre volonté (et nécessité) de se développer, exigences du CIO concernant son avenir olympique, contraintes économiques et préservation des valeurs de l'activité. Cette analyse pragmatique de l'organisation de l'escalade internationale est envisagée au prisme de la « *dépendance aux ressources* » (Pfeffer & Salancik, 1978) et de « *légitimité organisationnelle* » (Powell & DiMaggio, 2012).

Au niveau français, le travail de Gloria & Raspaud (2006) s'est intéressé à l'institutionnalisation de l'escalade et au développement des compétitions d'escalade. Les autres fédérations sportives françaises présentaient, selon Bayle (1999), l'originalité stratégique de combiner des missions associatives, publiques et commerciales. La FFME est la fédération délégataire de l'escalade en France, c'est-à-dire que le Ministère des Sports signe une convention d'Objectifs avec celle-ci, lui allouant des moyens humains et financiers ; en retour, celle-ci gère, pour le compte de l'Etat, les compétitions et le haut-niveau en escalade, et définit les règles de l'activité. La FFME semble s'être engagée, plus tardivement, dans une stratégie analogue, en développant des activités commerciales. Or l'évolution institutionnelle de l'escalade française n'a pas été investiguée, malgré la croissance spectaculaire du nombre de licenciés⁹, et l'évolution stratégique de la direction fédérale.

⁹ 102 944 en 2019, contre moins de 58 000 licenciés en 2005.

Sources : Auteur inconnu. La Fédération. Site internet de la FFME. Date inconnue. <https://www.ffme.fr/ffme/la-federation/>

Il nous apparaît donc important de prolonger les réflexions issues du travail de Batuev (2015), en questionnant notamment l'évolution de l'escalade à l'échelle nationale. Si sa thèse d'une action fédérale contrainte par la dépendance aux ressources se vérifie, cela expliquerait-il la réorientation de la politique de la FFME vers la recherche de profits économiques ? Dans cette perspective, comment la FFME a-t-elle pu déployer cette stratégie, face à une communauté historiquement caractérisée par la « *dénégation de l'économie* » (Aubel & Ohl, 2004) ?

De plus, l'Olympisme constitue un des moteurs les plus puissants de l'institutionnalisation de l'escalade, comme l'a montré Batuev au niveau de l'IFSC. Qu'en est-il de l'impact local, c'est-à-dire à l'échelle d'un pays, d'une telle intégration ? Les effets de l'intégration Olympique sur l'organisation de l'escalade à ces niveaux méritent d'être interrogés et analysés.

1.1.5. Le développement économique de l'escalade : un sport de nature dynamisé par l'indoor ?

La constitution d'un marché spécifique semble être constitutif de la sportivisation de l'escalade (Aubel, 2005). De plus, comme d'autres « *Action Sports* », l'escalade connaîtrait également une professionnalisation liée au développement du haut-niveau dans ces activités : entraînement, structures, etc. (Thorpe & Dumont, 2019). Le développement du marché de l'escalade semble partagé entre les salles d'escalade, à la croissance stable (Biard, 2012), et le marché de l'équipement (matériel, textile, etc.).

Le marché de l'escalade en salle

L'escalade en salle est apparue dès les années 1980, et a connu un développement international¹⁰. Dès les années 1980 en Belgique – 1990 en France –, des salles privées marchandes ont été créées. Des travaux de recherche ont été menés pour comprendre et analyser le développement de ce secteur d'activité ; mais une analyse plus récente et plus approfondie apparaît nécessaire.

Auteur inconnu. Etude auprès des licenciés de la FFME sur les caractéristiques de leurs pratiques et leurs motivations. Intranet de la FFME. 2011. <https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2019/06/2010-rapport-etude-resume.pdf>

¹⁰ L. Becker. Indoor Climbing: 5 Trends for the Future. Site internet d'ISPO. 20 mars 2019. <https://www.ispo.com/en/trends/indoor-climbing-5-trends-marketing>

En tant qu'espace de loisir « *indoorisé* », l'escalade trouverait son succès dans la commodité et l'accessibilité des salles (Van Bottenburg & Salome, 2010). La combinaison de différents marchés (loisir, « *lifestyle* », Haut-Niveau) serait également un des facteurs d'explication de leur diffusion et leur développement. Toutefois, leur étude ne s'intéresse pas à la dimension politique de ces processus, ni au rôle joué par les acteurs du secteur et les stratégies adoptées.

La thèse d'Eric Biard (2012) propose une analyse approfondie du secteur des salles d'escalade française. Il souligne la singularité du cas français, avec une concurrence de l'offre publique (trois mille SAE dans les établissements scolaires ou gymnases), qui est toutefois à mettre en perspective avec les contraintes de l'offre associative (créneaux de pratique limités, encadrement, etc.). Tout en relevant cette originalité qui concurrence le secteur marchand, il postule néanmoins d'une « *faillite du système fédéral qui perd de son attractivité* » (Biard, 2012, p. 145). Selon lui, il existe un décalage par rapport à la demande (les grimpeurs souhaitent une offre de pratique commode et facile d'accès, dans des salles ouvertes tous les jours), que comblent les salles privées. Son travail indique la segmentation de l'offre, en lien avec la demande diversifiée. Il distingue ainsi trois approches de l'escalade parmi les clients des salles : sportive, fitness, ludique. Il affirme également que les clients des salles sont composés en partie d'une « *base installée* » (Biard, 2012, p. 311), c'est-à-dire de clients fidélisés, attachés à l'escalade. Pour autant, un nombre non-négligeable de clients viendraient grimper dans une logique d'immédiateté, caractérisée par une lassitude rapide. Pour ces clients, l'escalade n'est plus une fin en soi, mais une activité comme une autre ; pour autant, il y aurait selon lui une faible menace des produits de substitution (Biard, 2012, p. 167), du fait de la singularité du produit par rapport aux autres offres (comme les salles de fitness). Il distingue enfin deux grandes stratégies pour les salles privées : la spécialisation (développer le « produit escalade » en l'enrichissant : agrès d'entraînement, extension du mur, etc.) ; et la diversification (développement de services annexes : restauration, sauna, espace musculation, etc.) (Biard, 2012, p. 176).

Cependant, certains résultats semblent aujourd'hui obsolètes et méritent d'être interrogés. Premièrement, il affirme que le marché des salles est plutôt stable ; que sa publicité repose sur le bouche à oreille, avec un marketing très faible. Il ajoute également qu'il existe des freins structurels à la croissance débridée du secteur : la concurrence de l'offre publique ; l'attitude des gestionnaire, centrée sur les valeurs de l'escalade, et non sur la recherche de profits ; et la rentabilité encore insuffisante pour attirer les investisseurs. Enfin, il indique que le marché des salles, avec soixante salles en France est peu concentré. Si

l'ensemble de ses résultats constitue un apport de connaissances indéniable sur ce marché, l'évolution récente de celui-ci doit nous inviter à effectuer de nouvelles recherches portant sur ces dernières années. Le marché semble avoir connu une croissance exponentielle depuis le travail de Biard en 2012 (soixante salles créées en vingt ans, puis soixante salles créées en seulement huit ans) ; des macro-réseaux de salles se sont constitués, ce qui suppose une acculturation aux logiques de marché ; et on observe l'arrivée d'investisseurs hors du champ de l'escalade dans le capital de certains groupes.

Un travail de recherche mené en 2018 par O. Aubel¹¹, dont les résultats furent communiqués dans un symposium organisé par l'équipementier Petzl (Aubel, 2018), et indirectement dans une publication ultérieure (Aubel & Lefèvre, 2022), propose également un état des lieux du marché des salles privées d'escalade. Il souligne une vraie croissance du marché entre 2010 et 2017, porté notamment sur les services annexes comme la restauration qui joueraient un rôle important. 70% (en France), et jusqu'à 82% (en Allemagne) des salles commerciales de plus de cinq-cents mètres carrés ont été créées à partir de 2005, témoignant de la structuration récente du secteur. Il indique un éloignement spatial et conceptuel de l'escalade extérieure : le développement des salles serait catalysé dans les agglomérations éloignées des sites naturels d'escalade, et la grimpe qu'on y trouve s'affranchit de plus en plus de l'escalade outdoor (ouvertures, prises, gestuelle, etc.). De plus, l'étude souligne également un nouveau modèle émergent, qui semble encore se développer en France avec trente-et-une salles¹² : l'escalade ludique appelée « Clip'n'Climb » (*'clippe et grimpe'*). Ce service est destiné en priorité aux enfants, et s'affranchit fortement de l'escalade : assurage via des enrôleurs automatiques ; structures d'escalade ludiques et atypiques (tunnels, filets d'araignée, etc.) ; dont la pratique ressemble davantage à de l'accrobranche indoor. Il affirme également que les salles d'escalade attendent les JO comme un catalyseur pour leur développement, alors qu'elles auraient des difficultés à fidéliser les néophytes. Les raisons invoquées sont la tarification (trop élevée), et la spécificité de cet environnement (ainsi que les difficultés motrices que peuvent rencontrer les débutants).

Aubel & Lefèvre (2022, p. 12) esquissent la tendance d'une « *McDonaldization* » (Ritzer, 2008) du marché, marquée par une industrie efficiente, prévisible, rationnelle et contrôlable. Ils postulent que l'escalade de bloc en salle est une activité « *easy to consume* » [facile à consommer], ce qui expliquerait leur succès commercial. Leur travail porte

¹¹ L. Becker. Indoor Climbing: 5 Trends for the Future. Site internet d'ISPO. 20 mars 2019. <https://www.ispo.com/en/trends/indoor-climbing-5-trends-marketing>

¹² D'après le site internet de Clip'n'Climb. <https://clipnclimb.com/fr/salles/>

toutefois avant tout sur l'analyse de la population pratiquante et n'aborde les transformations de l'offre qu'à la marge. Ainsi, ces travaux ne nous permettent pas de comprendre la structuration et la reconfiguration du marché français. De plus, l'apparition de nouveaux acteurs (Arkose, Vertical'Art, Climb'Up, etc.) devenus leaders sur le marché des salles d'escalade doit nous inviter à rediscuter des résultats de la thèse de Biard, notamment sur le contenu de l'offre de ces nouvelles salles d'escalade et de l'agencement des services qu'elles proposent. En effet, le secteur semble avoir évolué très rapidement ces dix dernières années, et une véritable reconfiguration du marché autour de grands groupes possédant un réseau de salles semble à l'œuvre. Enfin, si Biard (2012) évoque un secteur public concurrentiel face aux acteurs privés, nous devons questionner ce rapport de force qui semble avoir évolué, au vu du développement massif des structures privées marchandes.

L'industrie de l'escalade

Au-delà des salles d'escalade, l'économie de l'escalade repose également sur une industrie : équipementiers (matériel, textile, etc.), constructeurs (murs, prises, etc.), ou encore sur l'offre d'encadrement (écoles d'escalade, entraînement, sorties en sites naturels, etc.). En tant que culture sportive de nature, il y aurait une appropriation des biens de consommation (textile, équipements, etc.) pour en faire des biens de distinction culturelle (Corneloup, 2005, p. 8).

A propos des constructeurs de murs d'escalade, la thèse de Biard (2012) indique une forte concentration de ce marché : Entre-prises aurait un quasi monopole, sur un marché considéré comme très concentré. Cependant, ce marché semble s'être transformé depuis 2012 : un nouvel acteur majeur est apparu sur le marché (Walltopia), et certains acteurs ont disparu (Kit Grimpe). Il semble donc nécessaire d'investiguer les mécanismes sous-jacents à cette reconfiguration.

De plus, malgré le développement économique de l'escalade ces dernières années, et notamment l'extension des salles, les grimpeurs professionnels de l'activité seraient encore pour beaucoup des grimpeurs en sites naturels (Dumont, 2017a). Le modèle économique dominant serait l'autoproduction de contenus digitaux (vidéos, posts sur les réseaux sociaux, etc.). Le système médiatique étant, selon Dumont (2017a), encore fortement centré sur l'escalade en extérieur, ces grimpeurs sont ceux qui s'en sortent le mieux économiquement – en opposition aux compétiteurs, paradoxalement moins médiatisés. Les grimpeurs seraient engagés dans une démarche auto-entrepreneuriale, caractérisée par une grande précarité économique due à l'incertitude des revenus. Cependant, l'intégration de l'escalade aux JO de

Tokyo (2021) et Paris (2024) nous invite à interroger ces résultats : la médiatisation autour de la compétition pourrait s'accroître, et réduire l'écart entre les professionnels en sites naturels et les compétiteurs. Surtout, un nombre considérable de grimpeurs professionnels semblent investis sur les deux aspects : A. Ondra, A. Megos, J. Chanourdie, etc.

Nous pouvons donc légitimement questionner l'évolution du marché de l'escalade. S'il fut jusqu'à présent fortement structuré autour de l'escalade en extérieur, avec un véritable « *marketing culturel* » (Corneloup, 2004, p. 6), comment celui-ci se transforme et se restructure dans un contexte de développement de l'escalade *a priori* inédit ?

1.1.6. La place de l'escalade en site naturel

Outre les enjeux liés à la sportification de l'escalade, une des spécificités majeures de cette activité est sa pratique en site naturel. L'escalade en extérieur semble au cœur du système médiatique de l'escalade (Dumont, 2017a, 2019). Notre pré-enquête¹³ de thèse corrobore également cette idée, puisqu'elle révèle la position hégémonique de la grimpe outdoor dans la presse spécialisée. Ainsi, malgré la sportification, l'émergence d'une scène compétitive, et le développement d'une offre indoor, l'escalade en sites naturels semble toujours pratiquée. Des enjeux liés à la surfréquentation émergent : certains grimpeurs en France semblent s'en préoccuper (Rogeaux, 2015), alors qu'aux Etats-Unis, une étude révèle l'enjeu autour de la transition entre salle et site naturel, et le fait d'apprendre à ne laisser aucune trace de son passage (Schwartz & al., 2019).

L'escalade en site naturel reste au cœur de l'imaginaire de l'activité : même si celle-ci n'est pratiquée qu'occasionnellement, elle conserve un rôle structurant pour de nombreux grimpeurs licenciés en club (Douet Guérin, 2013). De plus, de nombreuses études françaises se sont intéressées à l'escalade outdoor : par exemple les travaux fondateurs de Corneloup (1993) sur les logiques sportives et les imaginaires en escalade ; ainsi que De Léséleuc (2004) sur la falaise de Claret (Hérault) ; Mao, Corneloup & Bourdeau (2003) sur les gorges du Verdon ; ou encore ceux de Corneloup & Obin (2011) sur le développement des Natural Games autour de Millau. Le « *shift* » de valeurs au sein des grimpeurs compétitifs (Batuev, 2015) nous invite à questionner le décalage entre pratique indoor et pratique outdoor. Certes, certains pratiquants restent ancrés dans l'une ou l'autre modalité de pratique ; mais comme l'indiquent Schwartz & al. (2019), des grimpeurs débutent actuellement en salle et se tournent ensuite vers l'extérieur. Nous postulons que l'escalade en site naturel n'est pas marginalisée à

¹³ Voir la partie 4.1. de cette introduction qui présente notre enquête exploratoire.

l'heure actuelle, déconnectée de la grimpe en salle et de la compétition ; elle fait partie « des escalades », et est encore aujourd'hui au cœur de l'identité de l'activité.

Cependant, l'escalade en extérieur semble aujourd'hui confrontée en France à une crise. Suite à un accident survenu en 2010, sur un site conventionné par la FFME, situé à Vingrau (Pyrénées-Orientales), on observe une « *judiciarisation* » de la question de la responsabilité des sites (Yolka, 2015, p. 8), sans précédent, caractérisée par une multiplication des affaires judiciaires. Pour Yolka, il existerait un décalage entre la normativité autonome des grimpeurs – c'est-à-dire la volonté de définir leurs propres règles (Aubel, 2005) – et la normativité hétéronome, produite par les institutions. Il explique ce changement par la massification et le développement du marché, ainsi que par l'évolution des mentalités : les grimpeurs, autrefois autonomes, seraient aujourd'hui des consommateurs. Sontag & Roux (2013, p. 1) parlent quant à elles de « *juridicisation* » des sports de nature : celle-ci aurait conduit à une « *inflation des règles applicables, source de confusion, de contradiction et, finalement d'une grande insécurité juridique* » (ibid., p. 3). Comme Yolka (2015), elles attribuent ce phénomène à la massification de ces activités, mais aussi au développement des prestations touristiques liées à l'encadrement de celles-ci. Pour l'escalade en site naturel, un nouveau modèle de gestion tente d'être mis en place, mais cette innovation semble être également au cœur de la controverse.

Il semble donc essentiel de retracer la structure de cette controverse autour de la gestion des SNE. En comprendre l'origine, la structuration des différents points de vue, nous permettra de comprendre la crise actuelle. Nous pouvons également questionner l'impact organisationnel de la situation actuelle : comment la gestion des sites naturels va-t-elle évoluer ?

1.2. L'intégration aux Jeux Olympiques

1.2.1. Le système Olympique

Un fonctionnement hégémonique et globalisé

Le « *système Olympique* » renvoie à l'ensemble des parties prenantes gravitant autour du mouvement Olympique (Chappelet, 2016). Ce système, qui s'est complexifiée depuis 1960 (Chappelet, 2022), s'organise autour du Comité International Olympique (CIO), institution globalisée au rayonnement mondial. Son activité première consiste à organiser les JO, évènement unique en son genre dans le monde sportif (de par son ampleur et sa nature). Il

s'agit d'un modèle standardisé et professionnel, qualifié de « *prolympism* » (Donnelly, 1996). Son succès s'inscrit dans le développement du spectacle sportif – « *sportainment* » –, en lien avec la mainstreamization du sport, devenu fait social (Martel, 2010). Toutefois, son hégémonie est remise en cause par les nouvelles formes de spectacle sportif comme les X-Games (Thorpe & Wheaton, 2011). En raison de son ampleur, l'Olympisme possède une forte inertie pour s'adapter aux évolutions (Thorpe & Wheaton, 2019), ce qu'il tente malgré tout de faire, par exemple avec l'Agenda 2020 (MacAloon, 2016).

Une idéologie puissante

La position dominante, hégémonique du CIO au sein de la scène sportive internationale (Thorpe & Wheaton, 2019) repose sur l'entretien d'un imaginaire propre au mouvement Olympique, faisant de celui-ci une véritable culture. Monreal (1997), concepteur du musée olympique de Lausanne, considère que l'olympisme *est* culture, dans la mesure où il représente un symbole diffusé mondialement, et qu'il crée son propre langage. Positionné à mi-chemin entre un spectacle sportif et un spectacle artistique, ce mouvement aurait une identité culturelle propre, en plus d'un impact planétaire, et un enracinement culturel profond dans la société. Ainsi, l'Olympisme existe, et se légitime, grâce à un système de valeurs qui lui donne une place transcendante dans le paysage sportif. Historiquement, des valeurs fortes de partage, d'amitié, de pureté morale, ont été assignées au mouvement Olympique. Mais pour Schantz (2021), l'Olympisme est un mot-valise, soumis à interprétation (« *interpretationskonstrukt* » ; Lenk, 1987, 1993), ou « *empty form* » (MacAloon, 1984, 2006). Ainsi, cette plasticité lui a permis de s'imposer durant le vingtième siècle en s'adaptant aussi bien au nazisme, au stalinisme, et désormais au capitalisme (Schantz, 2021, p. 131). Les valeurs Olympiques, qualifiées bien souvent de *coubertiniennes*, attribuant des qualités intrinsèques au sport et à la compétition, sont toujours incarnées dans l'imaginaire collectif par l'olympisme, bien qu'elles aient été rapidement bafouées dans les faits, dès le début du vingtième siècle (Andrieu, 2004 ; Schantz, 2021). Aujourd'hui, les valeurs Olympiques sont l'excellence, l'amitié et le respect¹⁴, et le CIO ambitionne de « *bâtir un monde meilleur par le sport* »¹⁵. Ainsi, le CIO ne produit pas uniquement un événement sportif, les Jeux Olympiques, et ses déclinaisons hivernale et estivale ; il s'appuie sur sa philosophie et ses valeurs pour entretenir une position centrale parmi les spectacles sportifs. Mais l'Olympisme

¹⁴ Auteur inconnu. Principes. Site internet du CIO. Date inconnue. <https://olympics.com/cio/principes>

¹⁵ Auteur inconnu. Vue d'ensemble. Site internet du CIO. Date inconnue. <https://olympics.com/cio/vue-d-ensemble>

s'est profondément transformé : d'après Schantz (2021, p. 129), les valeurs Olympiques sont définies « *sur la base d'enquêtes marketing [...] en fonction des attentes des consommateurs* ». Le CIO aurait donc adopté une stratégie de « *brand marketing* », consistant à négocier constamment avec les consommateurs (les spectateurs) les valeurs Olympiques, en tirant parti à son avantage de la souplesse conceptuelle de leur encadrement. Cela conduit ainsi le CIO à exclure des activités sportives « *insuffisamment spectaculaires* » (*ibid.*), au profit de nouvelles activités qui répondent aux attentes du public, parmi lesquelles il cite l'escalade. L'intégration de l'escalade aux JO s'inscrit donc dans le cadre d'une stratégie marketing clairement définie, déjà analysée par Thorpe & Wheaton (Wheaton & Thorpe, 2016 ; Thorpe & Wheaton, 2019), dans laquelle les valeurs de l'Olympisme sont façonnées et mobilisées en vue de répondre aux attentes de leur époque.

Des enjeux géopolitiques et économiques très forts

Nonobstant l'idéologie singulière du mouvement Olympique, les JO concentrent par ailleurs des enjeux économiques et géopolitiques considérables (Augustin & Gillon, 2004). Les études de Müller (2015a, 2015b) sur les « mega-events » définissent ceux-ci à travers quatre dimensions constituantes : leur coût (supérieur à un milliard de dollars) ; le nombre de visiteurs (supérieur à un million) ; la médiatisation (dont la mesure est subjective et complexe) ; les impacts transformatifs sur l'urbanisme (positifs comme négatifs). Viersac & Attali (2021) parlent quant à eux de Grands Evènements Sportifs Internationaux (GESI), dont la légitimité repose sur la mise en avant d'un « *héritage* », afin de justifier les ressources conséquentes mobilisées pour leur organisation. Ces événements représentent en outre un levier stratégique majeur des pays hôtes (Horne & Manzenreiter, 2006). Les JO sont ainsi perçus par les villes-hôtes comme un moyen d'améliorer l'image du pays (Jun & Lee, 2007). De plus, comme l'a montré Attali (2016) pour les Jeux Asiatiques organisés à Doha (Qatar) en 2006, ou Gillon (2011) pour les JO, les GESI participent au *soft power* des nations, entendu comme l'influence d'un acteur ou d'un pays sur un autre, par des moyens structurels, culturels, sociaux ou idéologiques non-coercitifs (Nye, 1990, 2004). Toutefois, l'organisation de GESI ne contribue pas automatiquement de manière positive au *soft power* du pays ou de la ville hôte : cela génère à la fois des effets positifs et négatifs, comme l'indique Giulianotti (2015), en prenant pour exemple les JO de Pékin 2008 et la coupe du Monde de football 2022 au Qatar. Ces deux événements ont attiré l'attention des médias occidentaux sur plusieurs problématiques locales, notamment concernant le non-respect des droits de l'Homme. Mais ces événements peuvent également contribuer positivement à l'identité internationale d'un

pays hôte, comme l'affirment Grix & Houlihan (2014) dans leur étude de la coupe du Monde de football 2006 en Allemagne. Cela témoigne l'ambivalence de l'organisation de tels évènements sur les conséquences géopolitiques pour les villes ou pays qui les accueillent.

Les JO font partie de ces catégories d'évènements (mega-events et GESI), bien que ça ne soit pas les seuls (coupe du monde de football, Jeux continentaux comme les Jeux Asiatiques [Attali, 2016], etc.). Les travaux de Müller soulignent certaines conséquences négatives très lourdes qu'ont ces évènements sur les dimensions économiques, sociales et environnementales, appelées « *syndromes* » propres au mega-events (par exemple, les coûts pour les collectivités, la gentrification ou le contournement du droit des pays hôtes). Cependant, la réalité de ces évènements est plus complexe : Müller (2015b) évoque certains bénéfices qui entretiennent l'attractivité de ces évènements (accélération des travaux de construction d'infrastructures, bénéfices pour l'économie locale ou pour l'image de la ville hôte, par exemple). Gouguet (2017, p. 137) souligne la difficulté à mesurer l'héritage des JO : il souligne les lacunes en matière d'instruments d'analyse des effets sociaux, et leur faible intégration lors de la planification de l'évènement. Ainsi, en tant que mega-event, les JO auraient une position ambivalente pour les villes qui les accueillent : s'ils peuvent engendrer des conséquences négatives sur les territoires, ils peuvent également leur apporter un dynamisme appréciable. Attali & Viersac (2021) identifient, dans une revue de la littérature scientifique sur les GESI, dix volets d'effets réels ou supposés de l'héritage de ces évènements¹⁶. Mais Attali (2019) souligne la difficulté à mesurer les conséquences de ces évènements et leur héritage réel, notamment à cause de « *l'entrelacs des déterminants* » qui pèsent sur leur organisation.

Nonobstant les nombreux débats, scientifiques ou non, autour des retombées effectives des JO, une bascule s'est opérée dans la manière d'envisager ces évènements. Attali (2019) indique ainsi que les JO, autrefois considérées simplement en tant que spectacles médiatiques, sont aujourd'hui envisagés par le CIO comme des évènements légitimés par leurs effets (culturels, sociaux ou structurels) dans les pays qui les accueillent. Comme l'indique Le Yondre (2021, p. 54), « *Les évènements sportifs sont soumis à un impératif croissant de justification et de légitimation* ». Dans cette perspective, proposer un spectacle attractif ne suffit plus, notamment dans un contexte de baisse des candidatures à l'organisation (MacAloon, 2016 ; Chappelet, 2022) : pour légitimer l'organisation des JO, le CIO et les villes-hôtes cherchent à montrer aux populations locales les conséquences positives et

¹⁶ Les volets d'effets sont : social, socio-culturel, santé, infrastructures, droits de l'Homme, sécurité, tourisme, symbolique, environnement politique.

durables de l'événement. A l'instar d'autres organisations sportives internationales, le CIO s'est ainsi emparé des les années 2000 du principe de « *legacy* »¹⁷ (MacAloon, 2008), et fait désormais de l'héritage un des fondements de son action (Attali, 2019).

Ainsi, bien que les effets des JO soient complexes à appréhender, ils ne mobilisent pas moins les parties prenantes pour des motivations géopolitiques (le *soft power* des Etats ou villes organisateurs), et économiques (via l'augmentation de l'activité économique avant et pendant l'événement). De plus, les JO sont envisagés comme un levier de développement pour les territoires qui les accueillent, à travers la valorisation des termes d'impact, *legacy* ou héritage (Viersac & Attali, 2021). Toutefois, les bénéfices escomptés par les promoteurs des JO sont l'objet de contestations (voir *infra*), et contribuent à renforcer les discours autour de l'héritage pour légitimer leur tenue (Attali & Viersac, 2021).

Un modèle contesté

Le mouvement Olympique semble toutefois souffrir de contradictions inhérentes à son modèle, tiraillé entre les valeurs promues et une réalité plus contrastée (Chatziefstathiou, 2011). Ainsi, certaines conséquences délétères des Jeux ont été soulignées ces dernières années : Müller (2015b) évoque ainsi le fait que les Jeux deviennent un bourbier économique et social pour les villes organisatrices. Il cite Wilson (2014), soutenant que les JO de 2022 sont les « *games that no one seems to want* » [Jeux dont plus personne ne semble vouloir]. L'organisation des JO est perçue négativement par les populations suite aux problèmes rencontrés lors des derniers Jeux (corruption à Salt Lake City 2002 ; explosion du budget à Londres 2012, dégradations environnementales à Sotchi 2014, expropriations à Rio 2016). En conséquence, le nombre de candidatures, initiales ou finales¹⁸, se réduit drastiquement (il est ainsi passé de onze candidatures finales en 2004 à cinq en 2024 ; Llorca, 2017, p. 144), en raison de différents éléments.

Premièrement, le fonctionnement opaque du CIO constitue un premier point de rejet. Duret & Trabal (2001) ont étudié les affaires de corruption qui entachent la réputation du CIO, avec l'étude du cas des JO de Salt Lake City 2002. Si pour eux, le sport représente une incarnation puissante du mythe égalitaire, la réalité du fonctionnement du CIO serait caractérisée par une corruption généralisée, allant de cadeaux faits par les villes candidates

¹⁷ Attali & Viersac (2021) analysent les différents termes employés dans la littérature, notamment anglo-saxonne, pour désigner le concept d'héritage. Ils distinguent ainsi le « *legacy* », qu'ils qualifient de leg au temps présent, de l'« *heritage* », qui désigne un « patrimoine » ancré dans le passé.

¹⁸ Les candidatures initiales des villes sont sélectionnées une première fois par le CIO, ce qui constitue ensuite une liste de candidatures « finalistes » avant le vote final.

aux membres du CIO, jusqu'à des versements d'argent, comme l'illustre leur étude des procédures d'attribution des JO de 2002 et 2006. Cette institution composée de membres non-élus (comme le voulait De Coubertin à l'origine) évolue dans un flou juridique de par son caractère transnational et son fonctionnement opaque, ce qui lui vaudrait une critique croissante dans la société. Cependant, cette critique mérite d'être interrogée au regard de la volonté récente du mouvement olympique de se reformer (MacAloon, 2016), alors que semble s'opérer une prise de conscience de la nécessité d'une meilleure gouvernance (Chappelet, 2018). La mise en place d'un Agenda 2020, puis d'un Agenda 2020+5, sous les mandats du président de l'organisation T. Bach, témoigne de l'essoufflement du modèle Olympique et d'une volonté affichée de changer le fonctionnement du CIO. Toutefois, certains changements sont encore loin d'être effectifs : Zimbalist (2017) montre que pour les JO d'hiver de 2022, le CIO accueillait positivement les candidatures d'Amal'ty (Kazakhstan) et de Pékin (Chine). Alors que l'attribution des Jeux d'été à Pékin en 2008 était présentée comme un levier d'amélioration des droits de l'Homme en Chine, la situation en la matière s'est détériorée entre 2008 et 2014 ; mais T. Bach affirmait en 2016 que « *we have two excellent candidates* » [nous avons deux excellents candidats] (Zimbalist, 2017, p. 167) pour 2022, faisant fi de cet enjeu pourtant au cœur des valeurs Olympiques. La question environnementale, centrale dans le discours du CIO, et renforcée par l'Agenda 2020, est également éludée pour les JO de Pékin 2022, organisés dans une zone du pays en déficit hydrique, nécessitant de coûteuses opérations pour acheminer l'eau nécessaire aux canons à neige (pour fabriquer la neige artificielle), et à l'hydratation des participants (sportifs, spectateurs, etc.).

La candidature aux Jeux semble donc devenir un sujet sensible pour de nombreuses métropoles : il y aurait une tendance à la diminution des villes-candidates, face à une opinion publique de plus en plus défavorable, inquiet des aspects négatifs découlant des Jeux (MacAloon, 2016 ; Bourbillères & Koebel, 2020). En premier lieu, la « *dérive endémique des coûts* »¹⁹ (Gayant, 2017) inquiète l'opinion publique et les municipalités. Une autre explication réside dans le système de « *winner's course* » (Capen & al., 1971) qui régit l'attribution aux Jeux (Llorca, 2017, p. 148). Il s'agit d'un système d'enchères non marchandes où, pour apparaître crédible aux yeux du CIO et être retenues, les villes

¹⁹ L'auteur identifie cinq facteurs explicatifs : l'augmentation des dépenses liées à la sécurité ; l'inclination à la réalisation de travaux de prestige ; l'imparfaite prise en compte des coûts de nettoyage & démontage des installations provisoires ; le nécessaire respect de délais impératifs ; et enfin, l'accroissement du nombre d'accrédités. (Gayant, 2017, p. 189-191)

candidates sous-estiment leurs dépenses d'un côté, et surestiment leurs recettes de l'autre, afin de présenter un budget positif aux instances Olympiques. Ces biais méthodologiques conduisent le CIO à ne pas disposer d'informations suffisamment fiables, et souffrirait d'une « *asymétrie d'informations* » (*ibid.*). Ces pratiques induisent une surestimation des bénéfices et une sous-estimation des recettes généralisées (Andreff, 2012), ainsi qu'un dépassement systématique du budget prévu initialement (Llorca, 2017, p. 147). Alors que certaines municipalités, et les populations locales, sont davantage critiques vis-à-vis des coûts induits par l'accueil des JO, cela place le CIO dans une posture inédite de désintérêt marqué pour l'organisation des Jeux. L'Agenda 2020, puis 2020+5, constituent des réponses imparfaites à ces enjeux : les préconisations qui s'y trouvent ne sont que peu, ou pas, appliquées, telle la limitation maximale du nombre d'athlètes. Pour certaines éditions comme les JO d'hiver 2022, il ne restait au CIO que le « *devil's choice* » [choix du diable] (MacAloon, 2016) entre Pékin et Amalty (cf. *supra*). Cela résulte d'une prise de conscience dans les démocraties libérales des « *coûts intenable au regard d'un impact économique limité* » (Gayant, 2017, p. 193), et de l'émergence de débats autour de la pertinence des candidatures. Ces dépenses hors-normes s'accompagnent également de phénomènes délétères pour les habitants comme la gentrification, ou encore la construction d'« *éléphants blancs* » – infrastructures surdimensionnées qui ne sont utilisées que pour l'événement, et abandonnées ensuite (Nappi-Choulet & La Masselière, 2018). Ces différents points participent d'une réticence croissante des populations, voire des élus, à accueillir les JO.

Enfin, Wheaton & Thorpe (2016) soulignent la perte de vitesse du spectacle olympique chez les jeunes, et un vieillissement des spectateurs. Le décalage entre les activités présentées et celles qui intéressent les spectateurs les plus jeunes rebute la plupart de ces derniers à regarder les JO. Dans cette optique, le CIO tente, depuis le changement de présidence en 2014, d'intégrer des « *sports d'action* » (Wheaton & Thorpe, 2016) pour attirer le public jeune, qui manque de plus en plus d'intérêt pour le mouvement olympique.

Vers un changement de modèle ?

La présidence de T. Bach, depuis 2013, s'est caractérisée par une volonté affichée de transformation du mouvement Olympique, dans un contexte de perte d'hégémonie (Thorpe & Wheaton, 2019). Celui-ci tenterait de se réinventer pour améliorer son image face aux critiques d'une part (en témoigne la mise en place de l'Agenda 2020) ; et d'autre part pour séduire un public plus jeune (Batuev, 2015 ; Wheaton & Thorpe, 2016), qui se désintéresserait des JO car les activités susceptibles de l'intéresser (les « *Action Sports* ») ne

sont pas au programme. En ce sens, les X-Games représentent une concurrence sérieuse et attractive pour un public jeune (Thorpe & Wheaton, 2011), et le CIO tenterait d'intégrer ces activités au programme des Jeux. En ce sens, l'intégration en tant que sports additionnels (nouvelle possibilité découlant de l'Agenda 2020) du surf, du skateboard ou de l'escalade sont révélateurs de cette stratégie, qui viserait pour le CIO à conserver une position hégémonique sur le système sportif international, tout en affichant une volonté de réforme et d'ouverture (Thorpe & Wheaton, 2019).

1.2.2. L'escalade : retour sur le processus d'intégration au Jeux

L'histoire de l'escalade Olympique est ancienne. Dès les premières compétitions internationales, malgré une institutionnalisation encore très faible, certains acteurs ont développé une ambition Olympique, notamment en France où des missions de développement international ont été menées sous l'impulsion du Ministère des sports, avec pour objectif une structuration internationale de l'escalade pour prétendre intégrer les JO (Rogeaux, 2018). La période des années 1980 et 1990, aux débuts des compétitions d'escalade, fut caractérisée par une certaine euphorie quant au potentiel de l'escalade : un tournoi préolympique fut organisé lors des JO d'Albertville (1992).

Toutefois, les promoteurs de l'escalade de compétition durent se heurter à des résistances fortes : le fait d'intégrer le système Olympique conduit au déploiement d'une controverse en France (Rogeaux & Rech, 2018). Dans la lignée du Manifeste des 19, publié en 1985, les compétitions d'escalade ont connu une histoire tumultueuse (Gloria & Raspaud, 2006), développées par la FFME en décalage avec la culture des pratiquants. Encore récemment, la dimension compétitive de l'escalade serait dévalorisée, chez des grimpeurs de club (Douet Guérin, 2013), mais aussi de haut-niveau (Rogeaux, 2015). La compétition est ainsi mise en balance dans les discours avec la grimpe en site naturel, désignée comme la pratique de référence – y compris pour des grimpeurs dont la pratique est majoritairement indoor, voire franchement investis dans la compétition (Rogeaux, 2015). Batuev (2015, p. 159) soutient que l'escalade repose sur quatre valeurs historiques, encore présentes dans les discours d'athlètes en compétition ou de dirigeants : passion pour l'aventure et le voyage ; désir d'être proche de la nature ; camaraderie ; anti-établissement relatif. Ces valeurs, fortement empreintes de la pratique outdoor, paraissent en décalage avec la réalité de la pratique compétitive actuelle et du fonctionnement de l'IFSC. Batuev (2015, p. 166) soulève toutefois un processus de « *shift* » culturel, c'est-à-dire une bascule dans les valeurs

constitutives du sport, en raison de son développement indoor et Olympique. Par ailleurs, des évènements compétitifs alternatifs comme les Petzl Roc Trips ou les Natural Games (dont le développement a été analysé par Obin & Corneloup [2011]) n'ont pas été étudiés, mais semblent jouir d'un accueil favorable parmi les grimpeurs. Si tel est le cas, cela confirmerait l'idée défendue par Dumont (2019), selon laquelle l'escalade s'organise encore essentiellement autour de sa pratique outdoor. Nonobstant, les compétitions d'escalade n'ont pas une place centrale dans l'écosystème médiatique de la grimpe, mais l'Olympisme risque de bouleverser considérablement la donne.

Alors que de nombreux sports évoluent ces dernières années vers des formes ludiques et alternatives (futsal, beach volley, etc.), l'escalade semble connaître une trajectoire inverse, comme en témoigne son institutionnalisation croissante (Biard, 2012), caractérisée notamment par le développement d'un système de règles de plus en plus structurées et contraignantes (compétitions, formations, etc.). Cette évolution, portée par la fédération délégataire, la FFME (garante de l'organisation de l'escalade sur l'aspect règlementaire notamment), serait à contre-courant des tendances sportives globales ; pourtant, la fédération continue à gagner des licenciés²⁰. Afin d'intégrer les JO, l'escalade internationale s'est mise en conformité avec les normes des fédérations Olympiques (Batuev, 2015), et tente ainsi d'adopter un modèle professionnel et médiatique radicalement nouveau. Il existe pourtant un véritable décalage entre le système escalade et le système Olympique : moyens humains et financiers, valeurs, exposition médiatique, etc. Batuev a bien montré la complexité du processus d'intégration Olympique, mené par l'IFSC dans une conjoncture favorable. Son travail doctoral illustre bien le jeu d'équilibriste de la fédération internationale, tiraillée entre la nécessité de se développer économiquement, dont l'Olympisme représente un catalyseur fiable et rapide ; et la volonté de préserver une légitimité culturelle auprès de sa base culturelle (la communauté des grimpeurs), sensible aux écarts politiques des valeurs de l'activité, et prompte à réagir pour dénoncer une fédération à la légitimité fragile.

Lors d'un précédent travail (Rogeaux, 2018), nous avons esquissé une première analyse de « *l'innovation Olympique* » : nous avons montré en quoi l'escalade Olympique pouvait être considérée comme une innovation (changement radical du format, impact durable et profond, et acceptation par la communauté des grimpeurs). Loin de se cantonner à l'épreuve Olympique en elle-même, l'intégration aux JO représente une évolution considérable qui irrigue tous les pans de l'escalade. Cependant, notre précédent travail mérite

²⁰ Auteur inconnu. La Fédération. Site internet de la FFME. Date inconnue. <https://www.ffme.fr/ffme/la-federation/>

d'être approfondi et réactualisé : il nous semble important de bien clarifier la position singulière de la France, son implication et les limites de celle-ci, ainsi que ses conséquences au niveau national. De plus, l'escalade a été retenue pour les JO de Paris 2024, avec un nouveau format, ce qui nous invite à réactualiser la controverse qui s'y rapporte.

1.2.3. Enjeux soulevés

Les travaux récents sur le sujet (Batuev, 2015 ; Batuev & Robinson, 2019 ; Rogeaux, 2018) méritent cependant d'être approfondis. Si les travaux de Batuev dépeignent de manière exhaustive le processus long et complexe mené par l'IFSC, son travail manque cependant d'une analyse plus approfondie des intentions de l'IFSC face au CIO. Si l'Olympisme apparaît comme un objectif structurant dans la stratégie de l'IFSC, le processus d'intégration Olympique mérite un éclairage supplémentaire. En effet, l'analyse des actions menées par les acteurs de la Fédération Internationale (« *bid* » olympiques, négociations avec le CIO, etc.) n'apportent qu'une clé de compréhension incomplète du processus. Quid des actions politiques menées pour ouvrir l'IFSC à davantage de pays et, *in fine*, prétendre à l'Olympisme ? Et surtout, quid des évolutions techniques et technologiques qui ont structuré ce processus ? Il semble indispensable d'intégrer ces éléments dans une future analyse de ce processus.

De plus, l'innovation de l'escalade Olympique doit être considérée pour ce qu'elle représente : un bouleversement majeur dans l'organisation du sport. En tant qu'innovation organisationnelle, il semble nécessaire de décrire et expliquer l'impact transformatif d'un tel événement sur l'activité à différents niveaux. Plus encore que le développement de l'IFSC, il s'agit de comprendre en quoi l'intégration de l'escalade aux JO est en mesure de transformer l'ensemble de l'organisation de l'escalade, jusqu'au niveau local. Appréhendé en tant qu'innovation, l'escalade Olympique doit également être analysée avec la controverse associée, en intégrant les dimensions techniques et sociales qui s'y rapportent. Notre précédente analyse (Rogeaux, 2018) propose un premier niveau de réponse ; mais celle-ci mérite d'être approfondie, enrichie, voire rediscutée. Nous disposons en effet de davantage de recul sur l'intégration de l'escalade aux JO, et les perspectives d'avenir de celle-ci²¹.

²¹ L'escalade est officiellement intégrée au programme des JO de Paris 2024, et le programme évolue : le combiné des 3 disciplines, seule épreuve à Tokyo et fortement controversée (Rogeaux, 2018), sera remplacée par une épreuve de vitesse et un combiné bloc et difficulté. Le sport est également intégré aux Jeux de Los Angeles 2028, sans précisions à l'heure actuelle sur le format retenu.

Sources : Auteur inconnu. Escalade sportive. Site internet de Paris 2024. Date inconnue. <https://www.paris2024.org/fr/sport/escalade-sportive/>

Enfin, le rôle singulier joué par la France (via la FFME, fédération délégataire pour l'escalade) n'a pas été approfondi. Pourtant, la FFME apparaît comme une des fédérations les plus actives au sein de l'IFSC – celle-ci étant l'émanation des différentes fédérations nationales²². Son rôle sur à l'échelle internationale mériterait d'être davantage étudié afin de comprendre dans quelle mesure une fédération nationale peut contribuer à une entreprise internationale – la candidature d'un sport au programme des Jeux. De plus, afin de bien comprendre les transformations actuelles dans l'organisation de l'activité au niveau français, il semble essentiel de comprendre l'implication de la FFME sur le dossier Olympique, et les conséquences de l'intégration Olympique au niveau national. Comment se structure cette politique nationale en faveur de l'escalade Olympique, et quelles sont ses conséquences ?

1.3. Clarification terminologique : « Les escalades », ou les limites de la catégorisation

Une « parcellisation » et une catégorisation de l'escalade dans la littérature

La production de connaissances scientifiques connaît un phénomène de « parcellisation » (Morin, 1989), caractérisé par un cloisonnement de la recherche en disciplines scientifiques. D'après cet auteur, « *les savoirs spécialisés ne communiquent que très insuffisamment entre eux, chacun restant enfermé dans son propre langage* » (Morin, 1999, p. 66). Lahire (2012) évoque un double découpage dans les sciences humaines et sociales : un découpage disciplinaire (droit, économie, sociologie, etc.) et un découpage sous-disciplinaire, qu'il nomme hyperspécialisation. Il relève l'ambivalence d'une telle situation, entre gain en qualité et pertinence des travaux produits d'un côté, et appauvrissement intellectuel (si peu de lectures sortent de la sous-discipline en question) de l'autre.

La littérature en sciences sociales sur l'escalade n'échappe pas à ce phénomène : de nombreux travaux ont ainsi tenté de catégoriser les activités sportives, afin de proposer des cadres d'analyses communs. Toutefois, la catégorisation est un processus socialement marqué, où les catégories indigènes (émanant des acteurs concernés) et établies (émanant d'institutions) s'opposent : « *la catégorisation est alors un processus d'inculcation de croyances, de vision du monde par des autorités légitimes en direction d'individus dominés* »

N. Mattuzzi. L'escalade officiellement au programme des J.O de Los Angeles 2028. *Planetgrimpe*. 3 février 2022. <https://planetgrimpe.com/lescalade-officiellement-au-programme-des-j-o-de-los-angeles-2028/>

²² Dans un contexte où le budget de l'IFSC en 2019 est de 3,13M€, contre 7,99M€ pour la FFME

Sources : Site internet de la FFME. <https://ffme.fr>

Site internet de l'IFSC. <https://ifsc-climbing.org>

(Le Yondre, 2009, p. 75). Au niveau des pratiques sportives de nature, chaque catégorisation possède ses propres caractéristiques, et diffèrent notamment selon les disciplines scientifiques (Durand & Suchet, 2022). Il apparaît donc nécessaire de prendre du recul sur ces catégories, qui participent à légitimer ces dernières en proposant des cadres structurants, mais qui produisent également une confusion entre chacune d'entre elles.

Les sports d'action (« action sports » ; Wheaton & Thorpe, 2011, 2016) désignent ainsi un panel d'activités, généralement individuelles, qui présentent la spécificité d'avoir un ethos distinct des sports traditionnels et institutionnalisés (Wheaton, 2004). D'après Thorpe & Wheaton (2011), les catégories sports extrêmes (« *extreme sports* » ; Midol & Broyer, 1995), sports mode de vie (« *lifestyle sport* » ; Rinehardt, 2000 ; Tomlinson & al., 2005), et sports alternatifs (Midol, 1993) rassembleraient les mêmes activités que la catégorie « *Action sports* ».

Cependant, le dénominateur commun de ces catégories varie. Ainsi, les sports extrêmes rassemblent des sports à la prise de risque manifeste. Les « *lifestyle sports* » sont définis par le fait que leurs pratiquants adoptent un mode de vie dédié à cette activité, qui devient prépondérante dans l'organisation de leur vie. Les sports alternatifs, quant à eux, sont caractérisés par une marginalité par rapport aux sports institutionnalisés.

D'autres catégorisations existent également, comme les sports libres (« *free sports* »), caractérisés par une liberté de pratique et d'organisation accrue, d'après Batuev (2015 ; Batuev & Robinson, 2017, 2019). Il y intègre le skateboard et le snowboard et l'escalade.

Chacune de ces catégories propose une définition intégrative des activités qui la constitue, avec une liste de critères à remplir pour chacune d'entre elles. Ainsi, Breivik (2010) expose les cinq éléments constitutifs d'un « *sport d'aventure* » : challenge, excitation voire risque ; environnement naturellement ou artificiellement construit ; liberté ou opposition à la culture sportive dominante ; pratique individuelle mais tendance à se constituer en groupe de sous-cultures ; organisation plus faible que dans les sports « *mainstream* ».

Si ces catégories rassemblent pour la plupart les mêmes activités (par exemple le surf, l'escalade, le skateboard, etc.), certaines activités peuvent se retrouver exclues d'une catégorie mais pas d'une autre, en fonction de ses spécificités. Ainsi, les sports extrêmes rassemblent un certain nombre d'« *Action sports* » (skateboard, BMX, ...) à l'engagement corporel élevé ; mais l'escalade – dans sa pratique compétitive – n'y a pas sa place, dans la mesure où c'est une activité peu accidentogène.

Certains éléments issus de ces catégories peuvent s'avérer intéressants : par exemple, pour étudier l'escalade, nous remarquons l'apport de cette littérature sur la dimension

institutionnelle, sur la question du rapport à la règle, ou encore le rôle des acteurs privés dans les sports d'actions (Thorpe & Wheaton, 2011 ; Batuev, 2015 ; Batuev & Robinson, 2017) ; ou sur la coexistence entre valeurs alternatives et sportives dans les sports dits alternatifs (Soulé & Walk, 2007 ; Batuev, 2015). Cependant, bien que l'escalade rentre dans certaines cases que ces catégories proposent, ce travail de catégorisation nous semble mutilant et caricatural : il semble avant tout primordial de souligner la singularité et l'originalité de chaque activité. La pertinence d'opérer à un regroupement de ces activités s'avère limitée.

Une simplification en décalage avec la pratique de l'escalade

Ainsi, nous observons de grandes différences entre l'escalade et des activités telles que le snowboard, le BMX, le skateboard, le surf... qui s'y retrouvent généralement associés. Les supports de pratique (artificiels [murs d'escalade, skateparks, pistes de ski] ou naturels [falaises, océan]) ; la logique interne (fares des figures [freestyle] en BMX, surf ou snowboard, aller le plus vite [courses de snowboard, escalade de vitesse] ; enchaîner des passages de la plus grande difficulté [escalade en site naturel] ; monter le plus haut en escalade de difficulté) : ces éléments soulignent la difficile unité interactivités au sein de ces catégories. Mais un autre élément transparait : la difficile unité intra-activité. L'escalade semble être un cas d'école au vu de la diversité des pratiques qui la compose.

Nous noterons que paradoxalement, les travaux qui appliquent ces catégorisations, tels que ceux de Wheaton & Thorpe (2011, 2016) ou Batuev (2015) associent certains de ces sports, tout en soulignant leurs différences dans l'analyse – et la difficile généralisation des résultats obtenus. Il nous apparaît donc légitime de questionner l'intérêt d'effectuer une analyse comparative de ces différents sports.

Un ensemble d'éléments saillants illustrent en quoi l'escalade se distingue singulièrement des catégories auxquelles on l'associe. Premièrement, l'image médiatique de l'activité. Dans deux études, Batuev (2015) et Batuev & Robinson (2019) montrent que la médiatisation de l'escalade est en retrait des autres sports « libres » qu'il a étudié (le skateboard et le snowboard). Wheaton & Thorpe (2011 ; 2016) arrivent au même constat : les « sports d'actions » sont dans leur grande majorité présents aux X-Games (snowboard, BMX, skateboard, etc.), ce qui leur confère une visibilité et une attractivité importantes, et susciterait la convoitise du CIO, qui tenterait alors d'intégrer ces pratiques aux JO, afin d'attirer des spectateurs jeunes, intéressés par ces disciplines. Or l'escalade n'est pas aux X-Games – elle y

a fait un passage éclair dans les années 1990²³ – et ne bénéficie pas du même intérêt médiatique. Batuev (2015) observe ainsi que si le CIO a appuyé activement les candidatures olympiques du snowboard et du skateboard, sans que les fédérations soient forcément favorables et préparées à l’olympisme, c’est au contraire l’IFSC qui a travaillé activement auprès du CIO pour intégrer l’escalade au programme des JO. On retrouverait donc encore un relatif isolement médiatique, comme souligné par Aubel (2000). Nous pouvons toutefois questionner l’évolution de la médiatisation de l’escalade en France ces dernières années. Notre pré-enquête, réalisée sur une analyse de la presse écrite spécialisée, nous permettra de mieux comprendre les enjeux actuels autour de la médiatisation de l’escalade.

De plus, le côté dangereux et extrême de l’escalade mérite d’être nuancé. Si le risque peut être présent dans certaines activités citées (par exemple en BMX, en snowboard ou en skateboard, la probabilité de chute grave est importante), celui-ci est totalement aseptisé en escalade de compétition sur SAE. Le risque sportif peut se définir comme une évaluation pour appréhender un danger (Soulé, 2007), ce dernier constituant une menace potentielle pour l’intégrité corporelle du pratiquant. Corneloup & Soulé (2002) nous invitent cependant à relativiser le lien entre risque et accident : « *Il existe ainsi des pratiques risquées mais peu ou pas accidentogènes (l’escalade en falaise), des pratiques risquées et accidentogènes (le hors-piste en ski et l’alpinisme), et des pratiques présentées comme non risquées, mais qui sont pourtant accidentogènes (la randonnée pédestre et la baignade)* ». Considérer certains sports comme « à risque » ou « extrêmes » s’avèrerait donc peu pertinent : Routier & Soulé (2018) proposent de substituer à ces termes la notion d’« *engagement corporel* ». En considérant qu’une prise de risque existe dans toutes les activités sportives – à des degrés certes variables, dépendant du niveau de sécurité (Corneloup & Soulé, 2002) –, ils remettent en cause cette classification. La connotation « *extrême* » de certaines activités apparaît donc comme artificielle : pour Soulé (2007, p. 2), « *les déclinaisons de ce type sont révélatrices d’une logique artificielle d’agrégation de pratiques sous un vocable commun* ».

L’escalade outdoor performative (telle qu’étudiée par Dumont [2015, 2016, 2017a, 2017b, 2017c, 2019]) n’a rien d’extrême : malgré la présence d’un danger objectif lié à un milieu incertain, le risque d’accident est très faible (Vajda, 2015), et principalement lié aux erreurs humaines – donc fortement dépendant de la maîtrise des compétences liées à la sécurité (parer, assurer, s’encorder, etc.). Une exception doit cependant être faite pour la

²³ La place de l’escalade aux X-Games n’a pas fait l’objet d’analyses approfondies dans la littérature et les raisons de son intégration, puis de son éviction, restent à analyser.

pratique du highball²⁴ ou du solo intégral, dont certaines ascensions ont été particulièrement médiatisées²⁵ : dans ces pratiques, l'intégrité corporelle du grimpeur est mise en jeu en cas de chute. De plus, une pratique à haut-niveau ne signifie pas une prise de risque accrue. Une distinction doit donc être faite entre risque objectif et subjectif (Delignères, 1991) : malgré un risque objectif variable, dépendant du milieu où l'on grimpe, l'escalade présente la caractéristique d'un fort risque subjectif. Un grimpeur qui « engage », c'est-à-dire ose avancer loin au-dessus de la dernière dégainé ou dans un bloc haut, va s'engager sur le plan émotionnel mais le risque reste maîtrisé et représente rarement une menace forte de son intégrité physique. Dans cette perspective, l'engagement corporel est recherché par le grimpeur : pour Corneloup (1993, p. 13), en escalade, « *la mort, le risque, l'engagement sont vécus dans la simulation* ». La prise de risque subjective serait donc au cœur de l'activité ; le risque objectif n'est au contraire pas valorisé. De Léséleuc (2004) a montré la mise en scène de cet engagement corporel sur la falaise de Claret (Hérault) : grimper des voies engagées, avec parfois des faux points d'ancrage, représentait un rite de passage pour être accepté socialement ; mais l'équipement était juste assez abondant pour garantir la sécurité du grimpeur. Il s'agit d'ailleurs d'un des points de démarcation les plus saillants dans l'émancipation de l'escalade vis-à-vis de l'alpinisme : « *En alpinisme, il est nécessaire de côtoyer le risque de chute tout en excluant celle-ci. En escalade, il est nécessaire de chuter en excluant le moindre risque* » (De Léséleuc & Raufast, 2004, p. 11).

Enfin, le côté informel et peu structuré des organisations – caractéristiques attribuées aux « *sports d'action* » – mérite d'être interrogé en ce qui concerne l'escalade. Le manque d'organisation clair et structuré apparaît évident dans les études sur le snowboard ou le skateboard (Heiko, 2000 ; Batuev, 2015 ; Batuev & Robinson, 2017), où il existe des ligues compétitives parallèles, plusieurs institutions internationales qui ne s'accordent pas entre elles, et même l'organisation récurrente d'événements internationaux par des acteurs privés. Cependant, en escalade, il n'existe qu'une seule fédération internationale (l'IFSC) qui n'a pas de problèmes de légitimité – ou du moins, n'a pas de réelle opposition institutionnelle – et possède un domaine de compétence clairement défini : l'escalade de compétition sur structures artificielles. Malgré sa petite taille (treize membres et un budget d'environ 3,7M€

²⁴ Bloc haut et/ou à la réception dangereuse. Démonia est par exemple un des highball les plus impressionnants de Fontainebleau : <https://www.grimper.com/video-video-lucien-martinez-nico-pelorson-highball-demonia-8a>

²⁵ M. Synnott. D'El Capitan aux Oscars : la vertigineuse ascension d'Alex Honnold. Site internet de National Geographic. Date inconnue. <https://www.nationalgeographic.fr/sports-d'aventure/del-capitan-aux-oscars-la-vertigineuse-ascension-dalex-honnold>

en 2020²⁶), l'organisation a obtenu la reconnaissance olympique en 2007 puis définitivement en 2009, et semble accorder de l'importance à la participation des athlètes dans les prises de décisions. Bien que l'IFSC se légitime uniquement par la compétition d'escalade, il n'y a pas de rivalité institutionnelle (comme dans les autres sports cités précédemment) à propos de l'escalade outdoor : celle-ci ne possède pas d'organisation internationale structurée pour défendre ses intérêts. Elle s'est émancipée de l'UIAA (Union Internationale des Associations d'Alpinisme) en 2007. Cette dernière fédération internationale s'occupe de la cascade de glace et de l'alpinisme au sens large – au sein duquel on trouve l'escalade sur rocher²⁷ ; cependant son implication dans l'escalade semble se limiter à la remise d'un prix pour des festivals d'escalade (UIAA Rock Climbing Festival Award). L'IFSC semble donc disposer d'une légitimité institutionnelle – ou du moins, d'un hégémonisme – singulier vis-à-vis des autres sports considérés.

Sans nier l'intérêt de ces catégories fondées sur des critères de similarité, elles nous semblent cependant peu pertinentes pour comprendre en profondeur les transformations à l'œuvre au sein de l'activité escalade. C'est pourquoi nous prenons le parti de restaurer la singularité et l'originalité de l'activité dans l'analyse, en se centrant sur celle-ci uniquement, et nous ne chercherons pas à étendre ou comparer nos résultats à d'autres activités sportives ; ce qui n'empêchera pas de fournir matière à réflexion pour les autres activités sportives assimilées.

Une nouvelle catégorisation

De plus, la définition même de l'escalade dans la littérature varie : sont utilisés les termes d'escalade libre (Aubel, 2005), d'escalade sportive (Wheaton & Thorpe, 2016, 2019 ; Batuev, 2015) ; d'escalade sur rocher (« *rock climbing* » ; Dumont, 2016) ; d'escalade en SAE (Biard, 2012) ; ou encore simplement d'escalade (Douet Guérin, 2013 ; Gagnon & al., 2016). Il semble donc nécessaire de clarifier la définition de l'escalade pour ce travail, chaque auteur proposant des dénominations plus ou moins pertinentes.

Ainsi, Batuev fait la distinction entre escalade traditionnelle (« *traditionnal climbing* ») et escalade sportive (« *sport climbing* ») (Batuev, 2015 ; Batuev & Robinson, 2019), ce qui nous semble inexact. Dans cette optique, l'escalade en tant que sport (c'est-à-dire sous sa forme compétitive sur structure artificielle) ne se confond pas avec sa forme

²⁶ A. Barabino. Balance sheet. Site internet de l'IFSC. 3 mars 2021. https://cdn.ifsc-climbing.org/images/ifsc/Footer/Finances/201231_IFSC_Financial_Statements_Approved.pdf

²⁷ Onglet « Rock Climbing ». Site internet de l'UIAA. <https://www.theuiaa.org/rock-climbing/>

traditionnelle, en milieu naturelle, qui n'est alors pas considérée comme un sport, mais comme un loisir sérieux (« *serious leisure* » ; Gagnon & al., 2016). Or comme l'indiquent les travaux d'Aubel (2005) et de Dumont (2019), l'escalade en milieu naturel propose également une pratique performative et sportive.

De plus, l'escalade « *traditionnelle* » - *traditionnal climbing* en anglais – désigne dans le vocabulaire de l'activité l'escalade en terrain d'aventure, c'est-à-dire sur des sites naturels où il faut poser soi-même ses propres protections (ou une partie). D'un point de vue institutionnel, cette escalade en terrain d'aventure est une catégorie mal définie en France (Cazanave, 2015) : suite au classement des sites naturels d'escalade édité par la FFME en 2012, tous les sites non « *sportifs* », classés en Environnement spécifique, reçoivent l'appellation « *Terrain d'Aventure* ». De fait, on trouve dans cette catégorie un mélange de sites qui sont effectivement du Terrain d'aventure au sens où l'entendent les grimpeurs (à savoir, un équipement partiel ou absent, qui nécessite de poser des protections par soi-même, et un non-entretien ; c'est-à-dire de l'escalade traditionnelle), mais aussi des sites sportifs qui ne sont pas conventionnés et/ou entretenus. L'« *escalade traditionnelle* » est un concept qui a sa propre signification dans la communauté des grimpeurs, et d'un point de vue législatif (Cazanave, 2015). En opposant escalades sportive et traditionnelle, la conception de Batuev nous semble inexacte, dans la mesure où cette dichotomie ne permet pas d'appréhender l'ensemble des nuances entre les disciplines et les modalités de pratique (cf. tableau n°1). L'emploi du terme d'escalade traditionnelle dans cette thèse se réfèrera à la définition de la pratique sociale exposée ci-contre.

Nous souhaitons alors proposer une catégorisation qui nous paraît plus pertinente et adaptée à la réalité des pratiques de l'escalade, multiples et complémentaires. Ainsi, nous proposons de distinguer – sans les opposer – deux modalités de pratique : la grimpe en milieu naturel, sur du rocher ; et la grimpe sur SAE (panneaux en bois ou contreplaqués, où sont vissés des prises et des volumes, créés par l'Homme), que nous appellerons également escalade en salle (si on trouve quelques SAE en extérieur, elles sont marginales). L'escalade en site naturel se pratique à la fois dans différents espaces, naturels ou artificiels. Bourdeau, Mao & Corneloup (2011) propose un continuum des espaces de pratiques des sports de nature : de l'indoor (espace artificiel), les espaces aroundoor (« *zone périphérique aux villes, stations et massifs qui se développe comme espace récréatif montant, intermédiaire entre l'artificialisation totale des équipements sportifs et ludiques de l'indoor [station, ville, murs d'escalade...] et la 'naturalité' encore forte de l'outdoor [pleine nature peu artificialisée]* »), les espaces outdoors (« *la grande nature* ») , et enfin les espaces wildoors

(« *la nature sauvage* »). Si ce continuum semble transposable en escalade (la pratique en sites naturels rassemble en effet une grande diversité d'espaces, des sites écoles entretenus et équipés [espace aroundoor], au bigwalls du Groenland ou de l'Himalaya [espace wildoor]), le centre de gravité de l'escalade semble articulé autour de deux grands types d'espaces : les salles d'escalade (ou structures artificielles), et les sites naturels.

L'escalade en milieu naturel englobe les différentes pratiques de l'escalade qui se pratiquent sur rocher :

- Le bloc, qui consiste à gravir des passages d'un à cinq mètres de haut avec des tapis de réception (crash-pads) ;
- La difficulté, qui consiste à gravir en tête ou en moulinette une falaise d'une hauteur allant de quelques mètres à une cinquantaine de mètres, en une longueur ;
- Les grandes voies, qui consiste à gravir une paroi composée de plusieurs longueurs, en effectuant des relais intermédiaires ;
- Le terrain d'aventure, qui consiste à gravir une voie ou une grande voie peu ou pas équipée, en posant soi-même ses protections. C'est la seule modalité où le risque objectif peut être significatif.

Ces activités peuvent se pratiquer selon deux modalités de pratique : loisir (pas de recherche de performance) ou performative (recherche de performance). Entre les deux, il y a vraisemblablement un continuum : celles-ci sont dépendantes des pratiquants, du moment, etc. et peuvent cohabiter chez une même personne à différents instants. De plus, il ne s'agit pas de modalités tranchées, et des grimpeurs ont souvent une pratique à l'intersection entre le loisir pur (grimper sans objectif de performance) et une approche performative.

L'escalade en salle quant à elle possède une troisième modalité : la dimension compétitive, inexistante (ou marginale ; à l'exception de quelques rares événements) en milieu naturel. Les différentes pratiques indoor sont quant à elles :

- le bloc, similaire au bloc en milieu naturel, mais dans un environnement aseptisé (matelas de réception normés, hauteur limite, etc.) ;
- la voie, qui propose également une escalade en tête ou en moulinette sur des SAE de sept à vingt mètres de haut ;
- la vitesse, inexistante en site naturel, qui se pratique désormais essentiellement sur une voie standardisée officielle. Cette escalade a pour unique raison d'être la compétition, et possède ainsi une place à part parmi les autres disciplines, marginalisée et souvent critiquée (Rogeaux & Rech, 2018).

Escalade en milieu naturel (ou SNE)	bloc	voie	Grande voie	Loisir
		« sportif » OU « terrain d'aventure »		Performatif
Escalade en salle (ou SAE)	bloc	Voie	vitesse	Loisir
				Performatif
				Compétitif

Tableau n°1. Classification des différentes pratiques de l'escalade.

Bien évidemment, ces modalités de pratique ne sont pas exclusives. De nombreux grimpeurs pratiquent plusieurs facettes de l'escalade. Ce tableau propose une clarification terminologique, en adéquation avec les différentes pratiques de l'escalade.

1.4. Conclusion : une nouvelle phase de mutation organisationnelle ?

Apparue sous sa forme actuelle dans la seconde moitié du XX^e siècle, l'escalade semble connaître, au cours des années 2010, une phase de transformation nouvelle. Loin de se limiter à la France, celle-ci semble concerner le monde entier : les médias anglo-saxons soulignent le développement économique inédit de l'escalade en salle²⁸ ; l'activité est intégrée pour la première fois aux Jeux Olympiques à Tokyo (2021) et Paris (2024) ; un intérêt médiatique semble émerger en France²⁹, alors que la pratique dans des salles marchandes est en plein essor³⁰.

Certaines de ces transformations ont été déjà étudiées. A propos des changements institutionnels, Batuev (2015 ; Batuev & Robinson, 2019) analyse comment l'IFSC s'est transformé et formaté pour intégrer les JO. Concernant les changements politiques du CIO, Wheaton & Thorpe (2016, 2019) et MacAloon (2016) ont souligné le contexte favorable pour intégrer les JO, au bénéfice des nouveaux sports comme l'escalade. En effet, le CIO tente de se réinventer en modernisant sa gouvernance à travers l'Agenda 2020, avec l'introduction de sports additionnels et une volonté affichée de mieux travailler avec les fédérations internationales.

²⁸ P. Daoust. Climbing has gone from niche sport to worldwide sensation. What is its dizzying appeal? Site internet de The Guardian. 12 août 2018. <https://www.theguardian.com/lifeandstyle/2018/aug/12/climbing-has-gone-from-niche-sport-to-worldwide-sensation-what-is-its-dizzying-appeal>

²⁹ Rubrique Escalade. Site internet de l'Equipe. <https://www.lequipe.fr/Adrenaline/Escalade/>

³⁰ L. Becker. Indoor Climbing: 5 Trends for the Future. Site internet d'ISPO. 20 mars 2019. <https://www.ispo.com/en/trends/indoor-climbing-5-trends-marketing>

Ces travaux permettent de comprendre le processus d'intégration de l'escalade Olympique au niveau international. Toutefois, aucune étude spécifique au cas français n'a été menée à notre connaissance. De plus, certains enjeux soulevés par le développement récent de l'escalade n'ont vraisemblablement pas été l'objet d'études. La question du développement économique rapide de l'activité semble représenter un levier de mutation de premier plan, notamment par l'extension considérable du parc de salles privées³¹. Le travail de thèse de Biard (2012), qui propose une analyse du système des salles d'escalade en France, mérite déjà d'être réactualisé tant leur développement semble s'être accéléré.

L'évolution organisationnelle de la fédération délégataire (la FFME) n'a pas non plus été investiguée. Or plusieurs travaux se sont intéressés à la fédération internationale (l'IFSC), comme ceux de Batuev, ou de Thorpe & Wheaton. Leurs travaux soulèvent l'intérêt d'étudier d'un point de vue organisationnel l'escalade, car les institutions sont soumises à des logiques contradictoires, ce qui les conduit à mener une politique subtile pour préserver les différentes sensibilités (Batuev, 2015 ; Batuev & Robinson, 2019), tout en intégrant les valeurs du sport compétitif et marchand. Afin de comprendre les transformations à l'œuvre au niveau français, il semble pourtant indispensable de comprendre en quoi, et dans quelle mesure, la FFME se transforme et évolue.

La question des transformations contemporaines de l'activité semble peu évoquée dans la littérature. Malgré une littérature fournie sur le processus de sportification, peu de travaux se sont intéressés aux évolutions de ces dernières années, qui pourtant semblent marquer un moment de bascule vers une « mainstreamization » de l'activité (Gagnon & al., 2016), c'est-à-dire une massification de la pratique et de sa reconnaissance sociale.

Il nous apparaît donc essentiel de questionner les différents processus qui semblent produire une bascule sans précédent dans l'histoire de l'escalade. Nous souhaitons les appréhender comme des innovations organisationnelles, c'est-à-dire de voir en quoi ils produisent des changements significatifs, durables, sur le long terme, acceptés socialement (Hillairet, 2005), au niveau de l'organisation du système escalade.

³¹ L. Becker. Indoor Climbing: 5 Trends for the Future. Site internet d'ISPO. 20 mars 2019. <https://www.ispo.com/en/trends/indoor-climbing-5-trends-marketing>

2. Appréhender les mutations organisationnelles au prisme des innovations

2.1. La sociologie de l'Acteur-Réseau

2.1.1. Un foisonnement de paradigmes en sociologie des innovations : le choix de l'ANT

Il existe une multitude d'approches théoriques dans la littérature sur les innovations. Celles-ci sont définies comme des inventions ou des transformations « *adoptée[s], au moins par et dans un milieu social* » (Gaglio, 2011, p. 4). Au vu de la grande diversité de définitions proposées, nous pouvons nous appuyer sur les travaux de Boutroy & al. (2015), ainsi que Soulé & al. (2021), qui proposent des synthèses des différents paradigmes de l'innovation. Les auteurs distinguent deux grandes catégories dans les approches théoriques de l'innovation :

- les théories « classiques » (issues des travaux des pionniers Schumpeter [approche classique] et Rogers [approche diffusionniste]) centrées sur l'innovation ;
- les théories centrées sur les acteurs (issues des travaux de Von Hippel [Lead User Theory], ou de Callon, Akrich et Latour [Actor-Network Theory, ou Sociologie de l'Acteur-Réseau]).

L'approche de la sociologie de l'acteur-réseau (Actor-Network Theory [ANT]) repose sur l'idée que la trajectoire des innovations repose avant tout sur la « *solidité et l'étendue de la chaîne qui va les soutenir* » (Soulé & al., 2021, p. 24). Dans cette perspective, l'innovation est envisagée comme un processus (*innovation the making* ; Hoholm & Araujo, 2011), et son analyse consiste à « *expliquer son élaboration sans la supposer acquise* » (Latour & Callon, 1990, p. 23). La pertinence et l'originalité de cette approche, sur laquelle nous revenons *infra*, est de proposer une analyse intégrant à la fois les acteurs humains et les éléments non-humains, auxquels on reconnaît une agentivité, c'est-à-dire la capacité à faire agir les humains (Latour, 2006 ; Quéré, 2015). Dans cette approche de l'innovation, ces éléments évoluent conjointement avec la transformation du réseau sociotechnique (Akrich & al., 1998 ; Ingold, 2012).

Si cette approche permet des « *compte-rendus détaillés et réalistes des dynamiques d'innovation* » (Soulé & al., 2021, p. 29), il convient d'être vigilant quant au risque de nivellement entre actants humains ou non dans l'analyse (Quéré, 2015), en vertu d'une application sans nuance du principe de symétrie (Bloor, 1984). Cette approche s'affranchit également de certains apports des sciences sociales (Soulé & al., 2021, p. 30), notamment les

déterminants socio-culturels qui influencent les acteurs. Nonobstant ces limites, le choix de ce paradigme apparaît comme le plus pertinent, dans la perspective d'innovations organisationnelles dans le domaine sportif, pour mener notre analyse.

L'approche sociotechnique des innovations

Cette approche se propose d'appliquer la sociologie de l'Acteur-Réseau, ou *Actor-Network Theory* (ANT), à l'étude des innovations, en analysant la trajectoire sociotechnique des innovations. Celles-ci sont envisagées comme un réseau, qui associe un objet, son environnement matériel et les parties prenantes dans le processus. Ainsi, il s'agit d'étudier le réseau d'acteurs (ou actants) humains et non-humains qui se structure autour d'une innovation pour comprendre sa trajectoire.

Le succès de l'innovation dépendrait à la fois des qualités intrinsèques de l'innovation et de la solidité du réseau qui la porte : on retrouve d'une certaine manière les explications avancées dans une approche diffusionnistes, dans laquelle la convergence entre un nouveau produit et un contexte favorable permet d'expliquer son succès. Mais l'accent est mis ici sur le renouvellement permanent du réseau autour de l'innovation, envisagée comme un objet qui se transforme à chaque étape (Akrich & al, 1998), redéfinissant ses propriétés et ses destinataires, et non comme une invention figée qui se développe de façon linéaire en perçant dans un milieu.

L'originalité de cette approche est que l'analyse démarre sans a priori sur la supériorité présumée d'un acteur ou d'un autre, tout en accordant une importance majeure aux entités non-humaines (principe de symétrie de Bloor, 1984). Goulet & Vinck (2012) ont enrichi ce principe de symétrie en y intégrant une troisième dimension, dans leur étude des techniques agricoles sans labour, envisagée comme une innovation par retrait : à l'attention égale entre les succès et les échecs, et les acteurs humains et non-humains, les auteurs ajoutent le principe de symétrie dans l'analyse entre les associations et les dissociations. Ainsi, si l'étude d'une innovation peut s'envisager sous l'angle de la structuration d'un réseau d'acteur qui s'associent pour porter une innovation, comme ce fut le cas dans la littérature, par exemple pour l'étude des innovations en kitesurf (Boutroy, Soulé, & Vignal, 2014), il est également possible d'étudier le processus de dissociation de certains actants pour mieux comprendre une innovation. Dans l'étude de Goulet et Vinck (2012), il s'agissait de se dissocier de certains éléments (comme la pratique agricole du labour, traditionnellement associée au monde agricole) pour que l'innovation du « *sans labour* » soit acceptée et se développe.

Toutefois, la focalisation de l'analyse au niveau des réseaux d'acteurs – c'est-à-dire au plan des situations – laisse craindre une minoration de l'influence du contexte et des dimensions structurales ; ces éléments ne peuvent parfois pas être négligés, et doivent constituer un point de vigilance. De plus, la symétrie dans l'analyse entre acteurs humains et non-humains peut faire oublier les différences fondamentales qui existent entre eux : s'il convient de prendre en compte les acteurs non-humains, il ne faut pas perdre de vue qu'ils ne sont pas humains et n'ont pas les mêmes caractéristiques.

L'ANT a été mobilisée en sociologie du sport à partir de la fin des années 2000, et plus particulièrement dans le domaine des sports de nature (Rech & Paget, 2017). De par leur hybridité (Rech & Mounet, 2014), ces activités sportives ont un fonctionnement complexe, et soulèvent « *des questions et des problèmes qui n'appartiennent pas de manière tranchée à la nature ou au social mais précisément aux deux, notamment lorsque l'on s'intéresse aux controverses que ces activités engendrent* » (Rech & Paget, 2017, p. 5). Plusieurs innovations dans les sports de nature ont été analysées au prisme de l'ANT : l'offre touristique d'une station de ski (Paget, Dimanche & Mounet, 2010 ; Rech, Paget, & Dimanche, 2019) ; le développement du kitesurf (Boutroy, Soulé, & Vignal, 2014) ; le bâton de randonnée automatique (Hallé, Vignal, & Soulé, 2016) ; les sacs à dos ultralégers (Soulé, Vignal, & Lefèvre, 2017) ; ou encore l'innovation événementielle des Natural Games (Corneloup & Obin, 2011). Lhopital (2022) a quant à lui mobilisé l'ANT pour étudier les réseaux sociotechniques des handi-escalades, en tant qu'innovation sociale. Ces travaux apportent un éclairage sur l'association, au sein de réseaux sociotechniques, d'acteurs humains et d'éléments non-humains, ce qui permet d'approfondir l'analyse de ces innovations, qu'elles soient matérielles ou organisationnelles. En effet, le processus d'innovation est complexe et incertain, et l'approche sociotechnique permet de retracer ceux-ci sans dénaturer l'analyse en se focalisant uniquement sur les objets ou sur les acteurs humains (Akrich, 1989). Ces travaux illustrent la pertinence de l'ANT dans le cadre de l'analyse d'innovations sportives, et ont contribué à orienter ce travail doctoral.

Les innovations en escalade comportent une dimension sociale et une dimension technique évidentes. Socialement, le rôle d'acteurs-clés comme les industriels, les grimpeurs de haut-niveau, les médias, ainsi que celui des utilisateurs (qui adoptent ou non les produits et services pour qui ils sont conçus) apparaît essentiel. Mais le rôle des objets techniques (matériel de sécurité, chaussons, murs artificiels, prises, etc.) apparaît également fondamental dans la mesure où la pratique de l'escalade repose directement sur l'utilisation de ces objets techniques : sans chaussons, sans prises, sans spit, ou encore sans structure artificielle,

personne ne pourrait grimper. Comme l'a fait Akrich (1998) pour analyser les innovations que sont les agrès d'entraînement en escalade, il nous apparaît fondamental d'articuler les dimensions technique et sociale dans notre approche théorique, plutôt que de les étudier de façon cloisonnée, pour une meilleure pertinence sociologique.

2.1.2. Principes théoriques et concepts

Principes généraux

La sociologie de l'acteur-réseau (ou ANT) est le fruit d'une multitude de travaux, et rassemble des appellations diverses : sociologie de la traduction (Callon, 1986), sociologie des innovations sociotechniques (Akrich, 1989), puis sociologie de l'acteur-réseau, dont les bases ont été posées dans deux ouvrages fondateurs. L'ouvrage collectif d'Akrich, Callon, et Latour (2006) compile leurs précédents travaux pour poser les bases d'une sociologie commune. Latour (2006) publie également un autre ouvrage où il tente de définir sur le plan théorique cette « nouvelle » sociologie, en explicitant ses fondements. Pour ce faire, il propose trois critères-clés permettant de définir l'ANT.

Tout d'abord, le principe de symétrie (Bloor, 1984) consiste à traiter avec une attention égale l'ensemble des éléments compris dans l'analyse sociologique : les « *actants* » (éléments non-humains et acteurs humains) ; les succès et les échecs (notamment dans le cadre d'une analyse de processus d'innovation). Un troisième point de symétrie fut proposé par Goulet & Vinck (2012) entre l'association et la dissociation. Latour (1991) parle alors d' « *anthropologie symétrique* ». Ensuite, Latour (2006) postule d'une absence de stabilité du social à priori, celui-ci étant « *toujours le résultat provisoire des actions en cours* » (Callon, 2006, p. 267). Il s'agit de respecter l'incertitude relative dans l'analyse des processus d'innovation. Enfin, dans le cadre de l'ANT, mener l'enquête sociologique consiste à « *réassembler le social* » : retracer les processus où le réel se met en forme (innovations, controverses, etc.), au prisme de la constitution d'un réseau d'actant.

La traduction

La traduction est un concept fondamental dans l'ANT. Callon (1986, p. 37) la définit comme « *la ré-énonciation d'un phénomène observée de type 'fait'* ». Il s'agit d'un « *mécanisme par lequel un monde social et naturel se met progressivement en forme et se stabilise pour aboutir, si elle réussit, à une situation dans laquelle certaines entités arrachent à d'autres, qu'elles mettent en forme, des aveux qui demeurent vrais aussi longtemps qu'ils*

demeurent incontestés ». Chaque actant, au sein d'un réseau, propose sa propre traduction d'un fait, ce qui met en lumière les intérêts de chacun. Ce concept permet d'analyser les mécanismes par lesquels s'élabore la prise de décision au sein d'un collectif, en produisant un énoncé accepté par l'ensemble des parties prenantes. Celui-ci peut être le résultat d'un consensus, mais aussi d'une forme de violence pour arracher un compromis (Callon & Latour, 2006).

Dans cette perspective, la société est « *le résultat toujours provisoire des actions en cours* » (Callon, 2006, p. 267). La notion de traduction permet alors de comprendre « *la société en train de se faire* » : le social est le fruit de négociation, d'ajustement entre les actants, et celui-ci se stabilise au fil des traductions déployées, qui augmentent le degré de consolidation et rendent les traductions suivantes prévisibles et inévitables. Callon propose l'idée d'une « *mise en boîte noire* », caractérisée par la mise en invisibilité de certains actants et de leurs activités au sein du réseau d'actants qui sous-tend un processus. Toutefois, les boîtes noires peuvent s'ouvrir brutalement, rendant visible des entités qui ne l'étaient pas – illustrant le caractère réversible d'un processus.

Callon et Latour (2006, pp. 12-13) proposent une définition de la traduction appliquée aux situations de lutte de pouvoir : ce serait l' « *ensemble des négociations, des intrigues, des actes de persuasion, des calculs, des violences, grâce à quoi un acteur ou une force se permet ou se fait attribuer l'autorité de parler ou d'agir au nom d'un autre acteur ou d'une autre force* ». Ils postulent d'un « *isomorphisme de tous les acteurs* » : les asymétries de pouvoir s'expliqueraient alors par la capacité de certains actants de mettre suffisamment d'éléments en boîte noire pour créer des asymétries plus ou moins durables. Callon (1986) propose quatre étapes constitutives dans la traduction :

- La problématisation : en posant le problème grâce à une inter-définition des actants (Callon, 1986, p. 15) ; la définition d'un Point de Passage Obligé (PPO).
- L'intéressement, défini par Callon (1986, p. 17) comme « *l'ensemble des actions par lesquelles une entité [...] s'efforce d'imposer et de stabiliser l'identité des autres acteurs qu'elle a définis par sa problématisation* ». Dans le cadre de l'ANT pour l'analyse des innovations sportives, Corneloup (2009, p. 8) précise : « *le dispositif d'intéressement impliquant les différents acteurs au sein d'une chaîne complexe de parties prenantes permet de comprendre la fragilité du processus innovant. Celui-ci peut sans cesse être remis en cause par des jeux de tensions, par manque de confiance ou de traduction convenable* ».

- L'enrôlement, défini comme le « *mécanisme par lequel un rôle est défini et attribué à un acteur qui l'accepte* » (Callon, 1986, p. 21). Il s'agit d'un intéressement réussi : cette étape est composée de l'ensemble des négociations qui lui permettent d'aboutir.
- La mobilisation des alliés : il s'agit de la désignation de porte-paroles (Callon, 1986, p. 25). Cette étape peut donner lieu à une dissidence, les intermédiaires ou porte-parole n'ayant pas systématiquement la légitimité pour parler « au nom de », ce qui peut alors donner lieu à des controverses.

Le processus de traduction, et de ses différentes étapes, permet d'appréhender la manière dont le monde social se met en forme. Afin d'étudier les transformations organisationnelles de l'escalade, la mobilisation de ce concept apparaît pertinent car il nous permettra d'appréhender les jeux d'acteurs, l'appui sur les éléments non-humains, et les éléments de langage, qui permettent à certains acteurs (dirigeants fédéraux, entrepreneurs, etc.) d'imposer aux autres parties prenantes leur propre vision.

Innovation sociotechnique

Les innovations sont définies dans l'ANT comme un processus, caractérisé par l'association d'entités hétérogènes au sein d'un réseau qui vont négocier et s'associer autour de l'innovation, ce qui va contraindre sa trajectoire (Akrich, 1993). Elles sont appelées innovations sociotechniques, dans la mesure où il y a une relation de réciprocité entre les objets techniques et le monde social : si ce dernier permet aux objets d'exister et transforme le monde technique, en retour la technique transforme le social (Akrich, 2006).

Le concept de « *système sociotechnique* » permet d'éviter le « *sociologisme* » ou le « *technologisme* » en se proposant d'articuler les deux dimensions dans l'analyse des processus d'innovations (Akrich, 1989). L'étude des innovations se doit donc de prendre en compte la complexité de la relation entre une innovation technique et le réseau d'actant qui la supporte. Si le réseau d'actant, de part les traductions successives, transforme l'innovation, celle-ci en retour participe à une reconfiguration du réseau d'actants.

2.1.3. Synthèse

Le cadre théorique de l'ANT doit être envisagé comme un cadre pour penser notre objet de recherche. Afin de comprendre et d'explicitier les processus d'innovations organisationnelles à l'œuvre dans le système escalade, les principes de l'ANT nous apparaissent structurants. La notion d'incertitude y est primordiale : il s'agit de ne pas

postuler d'une stabilité du monde social à priori. Le monde social étant « *le résultat toujours provisoire des actions en cours* » (Callon, 2006, p. 267), l'objectif du travail sociologique est de « *réassembler le social* » (Latour, 2006), en réhabilitant la notion d'incertitude à chaque étape des processus étudiés. Ce principe guidera notre analyse : afin de retracer les différents processus d'innovations qui transforment l'organisation de l'escalade en France, il apparaît nécessaire de respecter l'idée selon laquelle à chaque étape demeure une incertitude sur les événements à venir. Les propos rapportés seront donc systématiquement mis en perspective avec l'avancement des différents processus de traduction et d'innovation.

De plus, la notion d'une remise à plat suppose de respecter le principe de symétrie (Bloor, 1984) entre niveaux microscopiques et macroscopiques ; mais aussi entre succès et échecs, actants humains et non-humains, associations et dissociations. Par conséquent, notre analyse s'attachera à adopter une démarche symétrique³² : celle-ci permettra de prendre en compte plusieurs échelles (par exemple les niveaux national et international pour l'analyse de l'intégration de l'escalade aux JO), d'intégrer les éléments non-humains (comme les prises d'escalade, et autres matériels), ou encore d'investiguer les processus d'innovation par retrait (Goulet & Vinck, 2012), comme le déconventionnement des sites naturels par la FFME annoncé au printemps 2020³³.

Ces différents principes s'incarnent dans le concept d'innovation sociotechnique. Celui-ci propose d'envisager l'innovation au prisme d'un système sociotechnique, caractérisé par un réseau d'actant qui structure le développement d'une innovation donnée. En intégrant l'ensemble des actants, humains ou non, impliqués dans le processus, nous pourrions ainsi retracer la dynamique des différents réseaux, qu'il s'agisse de leur constitution ou de leur disparition.

Comme l'ont suggéré Amblard et al. (1996), l'ANT peut être considérée comme une extension de la sociologie des organisations, dont les concepts apparaissent complémentaires à ceux de l'approche organisationnelle de l'action collective. L'analyse des dynamiques des processus de traduction et d'innovations sociotechniques permet d'éclairer les transformations organisationnelles à l'œuvre, grâce à la description des réseaux qui structurent ces différents processus.

Nous nous appuyerons donc sur l'ANT pour comprendre les processus d'innovations organisationnels – c'est-à-dire les processus en mesure de transformer radicalement et

³² Le principe de symétrie ne signifie pas que l'ensemble des actants (par exemple, les acteurs humains et les éléments non-humains au sein d'un réseau sociotechnique) soient identiques. Il s'agit d'avoir une attention égale pour ces deux catégories d'actants, tout en prenant en compte leurs caractéristiques et spécificités.

³³ Cf. partie 4. du chapitre n°4.

durablement l'organisation de l'escalade en France – en les analysant en tant qu'innovation sociotechnique. Pour chacun des processus considéré, l'analyse au prisme de l'ANT permettra de reconstituer les réseaux d'actants qui les structurent, et d'en retracer les différentes étapes.

2.2. La sociologie des Agencements Marchands

2.2.1. Principes théoriques

Définition des Agencements marchands

Callon (2013) a développé la notion d'agencements marchands dans le prolongement de l'ANT. Afin de dépasser la conception en sociologie économique d'un marché comme confrontation Offre – Demande, il propose de retracer les étapes de l'action marchande – au même titre que l'ANT cherche à retracer la constitution d'un réseau d'actants – en incluant dans l'analyse l'ensemble des actants impliqués (acteurs humains et éléments non-humains). Il souhaite ainsi saisir le caractère instable et innovant des marchés. Pour Callon (2013), l'objectif est de souligner la diversité des configurations (via la notion d'*agencements*), mais aussi leur unité (via l'adjectif *marchands*). Il souhaite ainsi « *se rapprocher des marchés concrets, analyser la variété de leur configuration et des effets qu'ils produisent, avec pour objectif d'identifier les prises qui permettent d'agir sur cette variété* » (Callon, 2013, p. 328). Il complète cette définition dans un article ultérieur : les agencements marchands sont une « *action collective, structurée par des dispositifs sociotechniques, dont la finalité est d'aboutir à l'instauration et à la multiplication des transactions commerciales bilatérales réussies* ».

Rech & Paget (2017, p. 8) proposent une piste d'application pour les innovations sportives : « *comprendre comment l'activité et donc les produits associés produisent des agencements sociotechniques, articulant en permanence des biens, des services, des acteurs nouveaux, des outils managériaux (marketing, etc.), des politiques publiques, etc.* ». Dans cette perspective, nous pouvons analyser le développement de nouveaux biens ou services comme des processus où s'opèrent des ajustements permanents.

Dans la mesure où certains changements organisationnels à l'œuvre dans l'escalade intègrent la dimension économique (l'intégration aux JO par exemple) – voire portent directement dessus, comme le développement des salles privées –, il semble pertinent de mobiliser la sociologie des agencements marchands en complément de l'ANT. Tout en respectant les principes de cette dernière approche, nous pourrions ainsi analyser la

marchandisation de certains pans de l'activité, et les dynamiques des secteurs déjà constitués en tant que marché. L'originalité de cette approche sera de prendre en compte les spécificités de l'ANT (incertitude, principe de symétrie, etc.) pour retracer ces différents processus.

Pour Callon (2013, p. 382), « *le succès de l'action collective marchande dépend de l'obtention du consentement à payer de l'acheteur pour détacher le bien de son vendeur en vue de pérenniser son propre attachement* ». La notion de transaction bilatérale représente la situation de base d'un agencement marchand. Elle est caractérisée par : un bien singularisé ; un acheteur ; et un vendeur. Elle repose sur la singularisation et un co-profilage du bien (2013, p. 379).

Le processus de mise en marché

Callon (2015) définit la notion d'« *économisation* » et d'une de ses modalités particulière, la « *marketization* ». Ces concepts nous apportent un éclairage sur ce qu'on appelle communément la « *marchandisation* », entendue comme « *l'opération par laquelle les objets changent d'état dans le cours de leur carrière, pour devenir des marchandises que l'on s'échange* » (Barbier, 1996, cité par Dubuisson-Quellier, 2013, p. 94).

L'« *économisation* » désigne l'« *ensemble des activités qui visent à transformer et à formater les institutions, les comportements, les objets, les affects, et les sentiments de manière à ce qu'ils deviennent économiques, c'est-à-dire qu'ils soient conformes à une certaine idée et à une certaine conception de ce qu'est l'économie* » (Callon, 2015). Il s'agit donc d'une « *mise en économie* », autrement dit d'une mise en conformité, d'un formatage, d'un domaine donné en adéquation avec une certaine conception de l'économie.

La notion de « *marketization* » se veut plus précise, car elle désigne une modalité particulière du processus d'économisation, plus générale. Callon la définit comme l'« *emprise croissante des forces marchandes [qui] affecte de manière inexorable un ensemble croissants d'acteurs humains* ». Il distingue deux types de « *marketization* ». D'abord, la *marketization* extensive désigne la marchandisation progressive des biens et services qui n'existaient pas (Steiner & al., 2014) ; ou étaient en dehors des mécanismes marchands (Polanyi, 1983). Ensuite, la *marketization* intensive, définie comme l'« *accroissement de la pression économique sur des marchés déjà constitués* » (Callon, 2015). Ce concept désigne donc une forme d'« *économisation* » où le modèle dominant, le paradigme, est celui d'une emprise des forces marchandes sur le monde social.

Capacité sociotechnique

Callon, Méadel, & Rabeharisoa (2013) définissent la notion de capacité sociotechnique d'un service, comme les « *compétences humaines et dispositions matérielles conçus et agencés pour être mobilisés en vue d'obtenir un résultat désiré* » (p. 162). Le processus de singularisation apparaît alors central dans la relation entre la capacité sociotechnique d'un service et les clients : on observe une double dynamique de détachement (afin de se distinguer des concurrents :) – attachement (fidéliser les clients). Afin d'analyser la structuration d'un service (dans cette thèse, il s'agira des salles d'escalade marchandes), ce concept permet d'envisager l'analyse de celui-ci au prisme de l'agencement entre acteurs humains et éléments non-humains. Il propose de s'intéresser à la manière dont ces deux actants sont agencés : plutôt que de les étudier conjointement, nous tenterons de comprendre comment ils interagissent, dans quels objectifs, et comment ces interactions structurent le service en question.

Innovation économique

L'innovation économique peut être définie comme un changement qui « *modifie les conditions d'échanges et les transactions* » (Hillairet, 2005, p. 25), et produit nécessairement des transformations impactantes sur le long terme. Dans la perspective des agencements marchands, l'innovation serait centrale : celle-ci conduirait au développement ininterrompu d'activités marchandes, et donc à l'extension des marchés (Callon, 2015). Dans la perspective de la sociologie des agencements marchands, l'innovation économique est envisagée comme le produit d'un réseau sociotechnique d'actants, dont la constitution permet de comprendre la trajectoire de son processus. Le concept d'innovation économique est donc ici appréhendé comme une innovation sociotechnique (Akrich, 1993) appliqué à une situation d'agencement marchand.

2.2.2. Synthèse

La sociologie des agencements marchands propose une approche théorique dans la continuité de l'ANT pertinente pour notre objet de recherche. Nous pouvons en retenir plusieurs concepts théoriques qui guideront notre analyse. Tout d'abord, celui de capacité sociotechnique (Callon, Méadel & Rabeharisoa, 2013) d'un service pourra être appliqué aux salles d'escalade privées. Son application dans le cadre de notre analyse nous permettra de comprendre la trajectoire sociotechnique des différentes innovations qui composent ce service, en reconstruisant les réseaux autour de ces agencements marchands. Nous pourrons

ainsi dépeindre la manière dont les compétences humaines et les dispositions matérielles sont agencées dans les différentes salles d'escalade, afin de discuter des multiples configurations de ce service innovant.

De plus, le concept d'« *économisation* » (Callon, 2015) apparaît central pour cette thèse : il renvoie au processus de formatage par lequel le monde social se conforme à une certaine vision de l'économie – ici, l'économie capitaliste néolibérale (Mirowski & Plehwe, 2015). Pour analyser la mise en marché de l'escalade, le concept de « *marketization intensive* » pourra être mobilisé pour l'analyse du marché des salles d'escalade marchandes, constitué depuis les années 1990 (Lacroix, 2002), qui connaissent des transformations organisationnelles majeures à l'heure actuelle. De plus, l'appui sur le concept de « *marketization extensive* » nous permettra d'investiguer la mise en marché de nouveaux biens et services qui étaient hors des mécanismes marchands, tels que l'offre de pratique fédérale, ou encore l'équipement et l'entretien des sites naturels.

2.3. Les transformations managériales

L'économie semble actuellement occuper une place centrale dans notre société contemporaine : nous serions devenus des « *homo economicus* » (Cohen, 2012). Vivant dans une « *société de marché* » (Callon, 2013, p. 325), ces derniers seraient omniprésents et complexes, et leur extension serait irrésistible. La conception dominante au sein des marchés est le néolibéralisme, caractérisé par la liberté d'initiative individuelle, et une régulation étatique limitée (Mirowski & Plehwe, 2015). La logique capitaliste qui y est associée constituerait le processus d'achèvement de la marchandisation de toutes les activités humaines dans le monde, conduit par le capital financier (Harribey, 2005) – ce qui fait écho au concept de *marketization extensive* (Callon, 2015).

Le système économique actuel repose sur une idéologie qui produit des normes, des règles, des manières d'appréhender le monde. L'idéologie capitaliste et son extension ont des répercussions sur le management des organisations, que nous détaillons ci-après.

2.3.1. Nouveau management public des organisations

Le management désigne l'ensemble des techniques de direction, d'organisation et de gestion d'une entreprise ou d'une organisation. Il renvoie à la manière dont une organisation, publique ou privée, est dirigée, organisée et gérée. Nonobstant la diversité de pratiques

managériales selon l'organisation considérée (entreprise, association, service public, etc.), le management du secteur privé semble obéir à certains principes, à commencer par le primat accordé au management lui-même (témoin d'une « bonne gestion ») afin de garantir une rentabilité globale de la structure (Peters, 2010).

Cette idéologie managériale s'est diffusée dans les autres sphères organisationnelles, telles que les services publics : il s'agit du *New Public Management* (NPM) (Osborne & Gaebler, 1992 ; Dunleavy & Hood, 1994). Le NPM s'illustre par un nouveau paradigme au sein des services publics, où l'attention portée à l'« *administration* » (*in fine*, le service rendu à l'utilisateur) s'estompe au profit du « *management* » (la bonne gestion du service) : c'est le primat des moyens sur la fin (Peters, 2010). En effet, « *le NPM en tant qu'idéologie s'intéresse davantage à la manière dont le gouvernement accomplit ses tâches, qu'à ce que ces tâches devraient être* » (Peters, *ibid.*). Cette conception idéologique du management d'une organisation se focalise donc sur la bonne gestion (budget maîtrisé, rentabilité des actions menées, stratégie clairement définie, etc.), et relègue au second plan la qualité effective (et la satisfaction des utilisateurs) du service rendu. Pupion (2016) en détaille six grands principes pour l'administration française :

- La séparation entre décision stratégique (pouvoir politique) et gestion opérationnelle (administration) ;
- L'orientation des activités administratives en fonction du produit à fournir, plutôt que les règles à suivre ;
- La remise en cause de la hiérarchie, ainsi que celle du statut de fonctionnaire, avec une valorisation du système de rémunération méritocratique au détriment de l'ancienneté
- Le développement de l'« *accountability* » (transparence et responsabilisation du management dans la gestion de projets) ;
- La volonté d'user de manière efficiente des ressources publiques (rendre compte au contribuable).

Ce cadre semble particulièrement pertinent pour les services publics, puisqu'il est par ailleurs défini comme « *un programme d'assimilation de la gestion publique à la gestion privée* », par Bezes (2019) qui l'illustre dans le cas de l'hôpital public en France. L'extension du NPM irait de pair avec la libéralisation des marchés (Pesqueux, 2020). En France, il s'agirait d'une *Nouvelle Gestion Publique* (NGP) : introduction d'une forme de concurrence entre les services, utilisation des mécanismes de marché pour la régulation interne, délégation maximale, gestion participative, redéfinition de l'utilisateur en client, pilotage par missions stratégiques, recherche de profit et de rentabilité, séparation stricte entre stratégie politique et

gestion opérationnelle (Pesqueux, 2020). L'auteur identifie également trois domaines dans lesquels la NGP s'opérationnalise : la gestion des agents publics, la gestion financière et comptable, et la « *responsabilité sociale* ». Il s'agit donc d'un passage de l'« *efficacité* » à l'« *efficience* » - qui n'est autre que l'efficacité rapportée aux moyens déployés.

Dans cette thèse, nous analyserons les transformations organisationnelles au sein des institutions qui gouvernent le sport, et notamment la FFME. Bien qu'il s'agisse d'une association de droit privé, en tant que fédération délégataire celle-ci est sous la tutelle du ministère des sports, qui joue un rôle ambivalent volonté de contrôle des fédérations sportives et d'incitation à leur libéralisation (Miège, 2011). Les fédérations sportives sont indirectement concernées par l'application du NGP et la volonté de l'Etat de réduire ses dépenses (Bayle, 2010 ; Honta & Julhe, 2016). Alors que la gouvernance étatique se transforme, il apparaît donc nécessaire d'intégrer ces évolutions dans l'analyse de l'organisation fédérale de l'escalade en France.

2.3.2. Partenariats Public-Privé & Délégation de Service Public

Les Partenariats Public-Privé (PPP) sont des « arrangements » entre un pouvoir public (Etat, Collectivité) et un acteur privé (entreprise), dont le mode de gestion est très variable (Pesqueux, 2020). Néanmoins, les racines idéologiques et politiques semblent également s'ancrer dans l'avènement d'une économie néolibérale (Le Galès, 1995) – tout comme le NPM. Face à la complexité croissante d'une « *société ingouvernable* » (*ibid.*), l'action publique trouverait dans les PPP un moyen de coordination avec le secteur privé. Enfin, les PPP proviendraient d'un triple mouvement : la volonté d'organiser une action publique plus efficace ; celle de masquer le retrait de l'Etat dans certains secteurs ; la réduction effective du rôle et de la capacité politique des pouvoirs publics (Le Galès, 1995). Les PPP sont valorisés car ils permettent aux Etats d'engager moins de dépenses (notamment pour des infrastructures coûteuses), celles-ci étant du ressort du partenaire privé qui, en retour, se rémunère sur les bénéfices générés pendant une période donnée (en Délégation de Service Public), ou via un loyer versé par les pouvoirs publics associés (en partenariat).

Les PPP portent essentiellement sur la construction, mais pas nécessairement sur la gestion future en tant que telle : dans ce cas, il s'agit de Délégations de Service Public (DSP), attribuant celle-ci à un acteur privé délégataire. Cette délégation fait suite à un appel d'offre, et n'est pas nécessairement en lien avec un PPP. Néanmoins, les deux opérations se rejoignent sur le fait qu'un acteur public délègue une ou plusieurs de ses actions à un acteur privé : la

construction pour le PPP, et la gestion pour la DSP – dont elle n’a pas nécessairement les compétences, et/ou les moyens financiers. Toutefois, ces montages interrogent sur la balance coûts – bénéfiques (Iossa, Martimort & Pouyet, 2008), et la littérature sur le sujet souligne leur ambivalence (Miranda & Lerner, 1995 ; Pesqueux, 2020). L’adoption de la Loi Organique relative aux Lois de Finances (LOLF) en 2005 entérine néanmoins cette nouvelle idéologie dans le fonctionnement-même de l’action publique (Pesqueux, 2020).

La gouvernance de l’escalade en France semble aujourd’hui s’inscrire dans un mode systémique (Henry, 2005) : les fédérations, et en premier lieu la FFME en tant que fédération délégataire, ne peuvent gouverner sans intégrer les différentes parties prenantes. Outre les pouvoirs publics, la montée en puissance récente des acteurs privés, telles que les salles d’escalade (Aubel & Lefèvre, 2022), contraint la fédération à interagir avec eux. Des partenariats ont ainsi émergé entre la FFME et deux entreprises du secteur³⁴, dont nous analyserons la genèse et les effets dans le chapitre n°2. Bien que la fédération ne soit pas une entité publique, il s’agit d’un partenariat entre une organisation délégataire d’une mission de service public et un organisme privé, auquel la première semble déléguer, comme au sein d’un PPP, certaines de ses missions. Nous questionnerons donc ces partenariats, afin de comprendre dans quelle mesure ils peuvent s’apparenter aux PPP traditionnels. Au vu des effets controversés de ces dispositifs dans la littérature, il apparaît également nécessaire d’en étudier les effets sur la gouvernance du sport.

2.3.3. Définition du virage managérial

Fort de cet éclairage sur le Management des organisations, en lien avec un contexte d’emprise des marchés (Callon, 2017) qui semblent s’étendre dans l’organisation-même de l’action publique, nous pouvons à présent esquisser une définition du virage managérial.

Le développement du NPM (Dunleavy & Hood, 1994 ; Peters, 2010), appelé NGP en France (Pesqueux, 2020), et de ses ramifications (organisation interne des ressources humaines, gouvernance, primat de la rentabilité et de l’efficacité, recours à des PPP et des DSP, etc.) apparaît comme un virage managérial dans l’action publique dans le sens où les principes du management en entreprise se sont immiscés dans l’organisation publique, au point d’y apparaître aujourd’hui comme la doxa dominante (Pesqueux, 2020). Cependant, en

³⁴ Block’Out en 2019, et Climb’Up en 2020. Ces partenariats sont analysés dans la partie 8.1. du chapitre n°2 de cette thèse.

dehors de l'action publique (dont la littérature sur le NPM est abondamment fournie), il pourrait exister une conversion similaire à ces principes managériaux au sein d'autres organisations.

Le virage managérial d'un système désignerait alors le développement au sein de celui-ci des caractéristiques suivantes, déjà constitutives de la NGP (Pesqueux, 2020) :

- Organisation autour de la **recherche d'efficacité économique et de rentabilité** ;
- Introduction d'une **forme de concurrence** entre les services ;
- Appropriation des **mécanismes marchands** ;
- **Délégation**, notamment via les PPP et/ou les DSP ;
- Redéfinition de **l'utilisateur en client** ;
- Pilotage **par missions stratégiques** et par projet ;
- Séparation stricte entre stratégie politique et gestion opérationnelle.

L'essor de plusieurs de ces caractéristiques au sein d'une organisation où celles-ci n'étaient pas présentes témoigne d'un virage managérial, dans le sens où son management se transforme pour se conformer à celui du monde de l'entreprise.

2.3.4. Synthèse

Le concept de virage managérial nous permet d'interroger la trajectoire de l'escalade et de son organisation, en postulant d'une bascule organisationnelle du système. En effet, l'escalade est historiquement une activité peu institutionnalisée par rapport au nombre de pratiquants (Biard, 2012), dont la culture serait caractérisée par une défiance vis-à-vis de l'économie (Aubel & Ohl, 2004), et des valeurs de simplicité et de proximité avec la nature (Batuev, 2015) ; mais il apparaît cependant que les fédérations en charge de l'escalade (FFME, FFCAM, FSGT), ou les entreprises qui organisent la pratique (salles privées, et autres industries : fabricants de prises, murs, équipements, etc.), ne peuvent pas échapper au contexte économique global dans lequel ils s'insèrent. Il apparaît donc pertinent de questionner l'impact de la sportification et du développement économique de l'activité sur la manière dont les organisations au sein du système escalade français s'empare de l'idéologie économique dominante, *a priori* en contradiction avec les valeurs de l'activité.

3. Problématique

L'escalade semble actuellement être en pleine transformation. L'activité se développe, devient populaire, et de nouvelles problématiques émergent. Ainsi, les conceptions existantes de l'escalade méritent d'être interrogées, et mises en perspective avec les nouveaux enjeux qui secouent l'activité dans son organisation. Dans cette thèse, nous souhaitons retracer, réassembler (Latour, 2006), les processus qui apparaissent structurants dans l'organisation actuelle de l'écosystème de l'escalade française. Nous questionnerons leur dimension innovante : en les appréhendant comme des innovations sociotechniques (Akrich, 2006), nous tenterons de reconstituer les réseaux d'actants constitués autour de ces innovations. Nous questionnerons également les controverses associées à ces processus : en quoi possèdent-elles une dimension instituante (Lemieux, 2007) ? Et surtout, nous tenterons de montrer comment les controverses participent à la constitution des réseaux d'actants autour des innovations que nous étudierons.

Premièrement, nous souhaitons questionner la trajectoire d'intégration de l'escalade aux JO au niveau français, et ses effets. Devenu concret en 2016, celui-ci est le résultat d'un long processus (Batuev & Robinson, 2019). Pourtant, le rôle joué par la France mérite d'être interrogé. Il semble important de prolonger nos réflexions de Master 2 (Rogeaux, 2018) sur la controverse autour de l'escalade Olympique : en considérant l'escalade Olympique comme une innovation sociotechnique, nous souhaitons expliquer sa trajectoire d'innovation, et étudier la controverse qui y est associée. Par ailleurs, la stratégie de développement de l'IFSC en vue d'atteindre son objectif d'intégrer l'escalade aux JO représente un angle mort des travaux de Batuev (Batuev, 2015 ; Batuev & Robinson, 2019). Ces derniers apportent une compréhension globale de l'organisation de la fédération internationale, mais ne permettent pas d'appréhender les innovations organisationnelles entreprises par l'IFSC pour être en conformité avec les attentes du CIO. Nous analyserons donc cette transformation stratégique, afin de montrer comment la fédération internationale s'est structurée en lien avec les attentes du mouvement Olympique. De plus, les acteurs de la FFME semblent avoir à la fois participé au processus international d'intégration aux JO, tout en s'appuyant sur celui-ci à des fins de politiques nationales. Quel est donc le rôle de la France dans ce processus ? Cette thèse cherchera donc à éclairer ces éléments, et à montrer en quoi l'entreprise Olympique peut être perçue comme une innovation signifiante dans l'évolution organisationnelle de l'escalade, en France et au niveau international.

Nous tenterons également de montrer le processus d'« *économisation* » (Callon, 2015) de l'escalade en France : activité historiquement hostile à sa dimension marchande (Aubel & Ohl, 2004), l'escalade semble connaître un processus de mise en marché. D'une part, nous souhaitons questionner la « *marketization extensive* » (Callon, *ibid.*) de la FFME, fédération délégataire de l'escalade. Fédération hors des mécanismes marchands, celle-ci semble mettre en place une stratégie politique et économique innovante centrée sur la recherche de profits économiques. La FFME tendrait-elle à se comporter en entreprise, en adoptant les discours et les pratiques du monde marchand ?

D'autre part, le marché de l'escalade en tant que tel, déjà signe constitutif de la sportivisation de celle-ci (Aubel, 2005), semble connaître un développement sans précédent, mené par le développement spectaculaire des salles privées marchandes³⁵ (Aubel & Lefèvre, 2022). Ces nouveaux lieux de pratiques apparaissent comme des innovations servicielles majeures, capables de rassembler un nombre inédit de grimpeurs. Nous questionnerons donc également le processus de « *marketization intensive* » (Callon, 2015) du marché de l'escalade, en analysant la structuration sociotechnique du marché.

Enfin, notre attention se portera sur la gestion des sites naturels d'escalade. Apparue en tant que pratique libertaire de pleine nature, les sites naturels sont aujourd'hui soumis à des enjeux de responsabilité et de gestion face à la « *judiciarisation* » croissante de l'activité (Yolka, 2015). Suite à une première phase de développement anarchique, les sports de nature comme l'escalade posent désormais des « *problèmes concrets* » (Rech & Paget, 2017, p. 3). La gestion des sites de pratique semble aujourd'hui devenue particulièrement complexe, et semble imbriquer un nombre d'actants croissants dans la résolution des problèmes qui y sont associés. Suite à la jurisprudence de l'accident de Vingrau survenu en 2010, comment évolue l'organisation de la fédération délégataire (la FFME) sur la gestion des sites naturels ? Alors que cette dernière semble se concentrer sur le développement de l'escalade en salle et des compétitions, notamment dans le cadre de l'intégration Olympique, les enjeux liés à la gestion des sites paraissent s'imposer à la fédération de par leur urgence, et les choix politiques sur ce dossier complexe semblent guidés par une logique de rentabilité. Ainsi, la politique fédérale apparaît comme vivement contesté par une partie de la communauté des grimpeurs français, et semble donner lieu à une véritable controverse, où s'affrontent deux parties selon une structuration triadique (Lemieux, 2007). Comment ce processus d'innovation dans la gestion des sites, « *en train de se faire* » (Latour, 2006), s'est-il déroulé ? Quels réseaux se sont

³⁵ L. Becker. Indoor Climbing: 5 Trends for the Future. Site internet d'ISPO. 20 mars 2019. <https://www.ispo.com/en/trends/indoor-climbing-5-trends-marketing>

structurés au fil de sa trajectoire ? De plus, nous pouvons nous interroger sur la structuration de la controverse qui en découle. Comment celle-ci s'est-elle structurée autour de cette innovation de gestion ?

Ces quatre processus d'innovation (Intégration de l'escalade aux JO ; « *marketization extensive* » de la FFME ; « *marketization intensive* » du marché des salles d'escalade privées ; et nouvelle gestion des sites naturels) apparaissent tous les trois comme les processus les plus structurants actuellement dans l'écosystème de l'escalade française. Nous chercherons à comprendre si ces trois processus peuvent véritablement être appréhendés comme des innovations : c'est-à-dire de voir en quoi ils produisent des changements significatifs, durables, sur le long terme, acceptés socialement (Hillairet, 2005). En s'appuyant sur la sociologie de l'Acteur-Réseau (Akrich, Callon, Latour, 2006 ; Latour, 2006), nous tenterons de montrer en quoi nous pouvons les appréhender comme des innovations sociotechniques, portés par la constitution de réseaux hybrides associant des actants humains et non-humains. En adoptant cette perspective originale, nous pourrions retracer et expliquer l'histoire et les dynamiques actuelles de ces processus.

Enfin, ces processus que nous nous proposons d'étudier semblent converger vers le même horizon. Alors que l'intégration aux JO sous-entend l'entrée dans le marché mondialisé du sport spectacle (Brohm, 1976, Andreff & Staudohar, 2000 ; Chanavat & Ferrand, 2007 ; Martel, 2010), l'innovation de gestion des sites naturels promue par la FFME n'incarne-t-elle pas la volonté de transformer un coût en un profit ? Les innovations dans le marché de l'escalade, et principalement dans celui des salles privées, semblent conduire à une intensification de la concurrence, et une rationalisation managériale des entreprises du secteur. Enfin, les innovations organisationnelles au sein de la fédération délégataire, la FFME, conduisent-elles à une véritable réorientation stratégique autour des activités lucratives ? Dans un contexte d'« *emprise des marchés* » (Callon, 2017), d'une société idéologiquement dominée par les concepts du capitalisme néolibéral et de *Nouvelle Gestion Publique* (Pesqueux, 2020), nous défendons l'idée que le système escalade est en proie à un virage managérial. Celui-ci serait ici caractérisé par un processus d'« *économisation* » (Callon, 2015), c'est-à-dire une transformation et un formatage des organisations pour qu'elles soient conformes à une certaine conception de l'économie – ici, le capitalisme néolibéral (Mirowski & Plehwe, 2015). Nous tenterons de montrer en quoi les processus structurants dans l'évolution de l'escalade actuelle ne sont pas hermétiques, imperméables ; ils sont interdépendants et participent d'une même logique. Nous questionnerons donc cette

reconfiguration globale du système escalade, au regard du tournant que semble prendre l'organisation de l'activité.

4. Méthodologie

4.1. Une démarche semi-inductive : l'appui d'une pré-enquête

4.1.1. Présentation

Ce travail doctoral a débuté par une pré-enquête, qui s'est déroulée à la bibliothèque de l'Ecole Nationale de Ski Alpinisme (ENSA) à Chamonix-Mont-Blanc (Haute-Savoie), en janvier 2019, soit quatre mois après le début de cette thèse. En pleine phase d'affinage et de positionnement du sujet, un tel travail semblait pertinent pour bien cerner les enjeux actuels qui animent le milieu de l'escalade.

L'objectif de ce travail était d'identifier les sujets évoqués dans les communautés de grimpeurs à l'étranger, afin d'élargir notre point de vue sur les innovations en escalade, et intégrer de nouveaux éléments. Si la thèse se focalise sur l'étude de l'escalade au niveau français, avec un éclairage sur le plan international à propos de l'intégration aux JO, il semblait néanmoins incontournable de la situer dans un contexte plus large – au même titre qu'une revue de la littérature scientifique ne peut faire l'impasse sur les travaux étrangers. Ce travail, que l'on peut qualifier d'exploratoire, a permis de réorienter la revue de littérature en adéquation avec les enjeux identifiés autour de la transformation de l'escalade, des innovations ou des controverses.

4.1.2. Démarche suivie

Dans le cadre de ce travail exploratoire, une grande variété de titres de presse étrangère spécialisée en escalade et en alpinisme a été consultée. Malgré l'orientation « montagne » de la bibliothèque, on y trouve également de nombreux titres dédiés spécifiquement à l'escalade.

L'analyse fut concentrée sur les revues mentionnées ci-dessous. Dans la mesure où l'objectif étant de cerner les enjeux actuels autour de l'escalade, nous avons limité l'analyse à une période récente (de 2015 à 2019). Celles-ci furent sélectionnées selon trois critères : qu'il s'agisse de revues internationalement reconnues dans la communauté ; qu'elles soient éditées dans un pays où l'escalade est importante (de nombreux pratiquants, notamment à haut-

niveau et/ou une fédération active au sein de l'IFSC) ; qu'elles soient publiées dans une langue que nous maîtrisons. Ce choix peut ouvrir un biais méthodologique, puisque nous n'avons pas pu analyser les revues japonaises, nation pourtant incontournable dans l'escalade de compétition contemporaine.

Une fois notre corpus défini, nous avons suivi la méthode suivie suivante. Dans un premier temps, une première lecture transversale du magazine permettait d'identifier des articles ou interviews en lien avec les enjeux de l'escalade. Ceux-ci ont été photographiés, afin de procéder à un travail ultérieur de traitement et d'analyse.

Notre corpus était composé des magazines reportés dans le tableau n°2 ci-dessous. Celui-ci comporte un total de 229 numéros consultés, au sein desquels nous avons extrait 42 articles sélectionnés.

Nom	Total numéros	Numéros consultés	Articles extraits
Climbing (USA)	365	77	19
Klettern (Allemagne)	190	56	10
Climb (UK)	140	65	12
Desnivel (Espagne)	390	31	1

Tableau n°2. Revues consultées et articles sélectionnés dans le corpus de la pré-enquête.

De plus, une recherche par mot-clé dans la base de données de la bibliothèque nous a permis de récolter un deuxième corpus d'articles (en ligne ou en papier), reportés dans le tableau n°3.

Italie	Belgique	France	Royaume-Uni	Autriche
1 article de Paretti (magazine spécialisé)	1 article du Club Alpin Belge	3 articles de la Lettre de l'Economie du Sport	1 article de The Alpine Journal	1 article de Berg und Steigen
		2 articles de Montagne Magazine		
		1 article de Grimper		
		5 articles du Dauphiné Libéré		
		1 article de Libération		

Tableau n°3. Sources papier et numériques trouvées par recherche dans la base de données contributives du corpus de la pré-enquête.

Ces 17 articles supplémentaires portent le nombre total de sources constitutives de notre corpus à un total de 59 articles de presses récoltés exploitables pour une analyse. Celle-ci a pour objectif d'appréhender le « *monde construit* » (Dakhliya, 2018) par les différents titres de presse. Pour ce faire, le discours véhiculé par la presse spécialisée a été mis à distance afin d'appréhender la vision du monde que celui-ci exprime implicitement (Provenzano, 2018).

4.1.3. Résultats

Les articles récoltés ont pu être classés en six catégories thématiques. La première porte sur les innovations techniques et technologiques. On y trouve des articles traitant des murs d'escalade augmentés, de la création d'un jeu vidéo sur l'escalade, ou encore de la création d'un algorithme pour aider les ouvriers à concevoir les passages en SAE. Il s'agit souvent d'innovations technologiques singulières et peu développées au niveau français. Ces éléments indiquent toutefois que le milieu de l'escalade innove, à la fois du côté des industriels que de celui des pratiquants et professionnels.

Le deuxième thème identifié est celui des compétitions et de l'olympisme. Un article évoque les médailles Olympiques obtenues par les alpinistes dans la première moitié du XX^e siècle. Mais la majorité des sources comporte des réflexions autour de l'escalade olympique, avec leurs conséquences positives et négatives. Les thèmes principaux sont : la tendance à la « spectacularisation » des compétitions internationales ; la question olympique pour d'autres sports de montagne (ski-alpinisme ; cascade de glace) ; l'avis de nombreuses personnalités (athlètes outdoor ou compétiteurs ; officiels des fédérations, etc.) ; le rôle du Deutscher Alpin Verein (DAV) dans le dossier de l'escalade olympique (Club Alpin allemand, également responsable de l'escalade) ; ou encore les critères officiels d'évaluation d'un sport pour devenir olympique par le CIO. La question de l'escalade Olympique a donc été largement médiatisée et mise en débat. Mais celle-ci s'inscrit dans des réflexions plus larges sur l'anticipation du futur de l'escalade, comme l'illustre un article sur la mainstreamisation des compétitions au Royaume-Uni (c'est-à-dire le fait qu'elle soit pratiquée par une masse plus importante de gens, issus de tous milieux sociaux, et ne s'adresse plus à une minorité/élite).

Le troisième thème qui émerge de ce corpus est celui du développement des Structures Artificielles d'Escalade (SAE), et des problématiques liées à leur développement. Des articles nous renseignent sur l'historique des constructions de SAE en Allemagne et au Royaume-Uni,

ainsi que sur la croissance du marché des salles aux Etats-Unis. Il est également question du foisonnement de salles à Innsbrück (Autriche), faisant de la ville une référence en matière d'entraînement au niveau européen. La question de la découverte et l'initiation en salle (et non plus outdoor) est également posée, tout comme celle de la fracture entre grimpeurs compétiteurs et « *dirtbags* » (mot américain désignant les grimpeurs qui dédient leur vie à l'escalade, vivant de façon nomade et précaire en voyageant d'un site d'escalade à un autre). Le développement des salles interroge la contribution de ces acteurs marchands à la transmission des valeurs de l'activité et à l'éducation des grimpeurs. Enfin, le sujet des règles et des normes de construction des SAE est également abordé.

La question de l'escalade outdoor, en lien avec les enjeux environnementaux, constitue un autre thème. Outre les questions autour de l'équipement des sites, d'autres éléments sont discutés, tels l'impact de la magnésie sur l'environnement (notamment au niveau des sites de fabrication en Chine), ou encore les dégaines qui restent en place à l'année sur maillon rapide, occasionnant pollution visuelle et risque accru d'accident.

La dimension socio-économique de l'activité est également l'objet de nombreux articles. Il est question de la relation triangulaire entre les athlètes, les industriels et les réseaux sociaux, déjà analysée par Aubeil & Ohl (2004), ainsi que du sponsoring et son impact sur les valeurs de l'escalade. L'utilisation d'Instagram chez les grimpeurs est également analysée, tout comme la gestion d'une carrière d'athlète et la nécessité de travailler à côté, faisant écho aux travaux de Dumont (2015, 2016, 2019).

Enfin, d'autres thématiques diverses sont évoquées de manière éparse. Outre les cotations, éternels sujets de débat dans la communauté, sont évoqués l'escalade féminine, l'urban climbing ou encore la prise de risque en solo. Ces différentes thématiques nous ont conduit à dégager des axes de réflexion, afin d'orienter ensuite notre problématisation et la construction de notre méthodologie.

4.1.4. Pistes de réflexion

Notre réflexion sur les innovations organisationnelles en escalade, et notamment sur l'olympisme et le développement des salles privées, a été enrichie par ces résultats. Ils nous ont permis de faire émerger plusieurs enjeux en lien avec notre objet de recherche.

L'analyse de corpus fait émerger la question de la spectacularisation, c'est-à-dire la transformation des supports compétitifs, autrefois ennuyeux, désormais dynamiques et attractifs. On y retrouve la question de l'ouverture des passages, et des prises utilisés (on est

passé de prises reproduisant le rocher à des prises complètement inédites, aux textures, formes et couleurs originales ; les salles et clubs doivent maintenant s'équiper avec un budget prises conséquent).

De plus la question du sponsoring, et plus largement de la place des acteurs marchands, se pose. Y-a-t-il eu des évolutions dans la gestion du sponsoring en escalade ? Quelles conséquences celui-ci a-t-il sur l'activité et ses valeurs ? On peut par exemple s'interroger sur l'arrivée de sponsors extérieurs à l'activité (comme RedBull, ou encore Ralph Laurens qui sponsorise Chris Sharma), longtemps rejetés par les grimpeurs (Aubel, 2000 ; Aubel & Ohl, 2004).

La question de l'existence d'une fracture entre les pratiquants, réelle ou fictive, continue d'animer les débats. Bien que celle-ci nécessite d'être questionnée, l'affirmation d'une rupture culturelle entre grimpeurs en milieu naturel et les « néo-grimpeurs », ayant débuté en SAE et n'envisageant pas nécessairement de grimper à l'extérieur, continue d'alimenter les discours des différents auteurs.

Les changements économiques du sport apparaissent également comme un sujet majeur dans la presse. Quelle est l'évolution du marché pour un secteur (celui des SAE privées ; celui des équipementiers) qui semble être en pleine croissance ? Ces transformations rejoignent la question de la « mainstreamization » du sport, caractérisée par la perte de son côté marginal, via une augmentation du nombre de pratiquants et une reconnaissance croissante du grand public (notamment via l'intégration aux JO). Cela conduit également à une professionnalisation de l'escalade et de ceux qui en vivent, notamment au niveau compétitif (athlètes, entraîneurs, etc.).

Enfin, la féminisation de l'activité est rarement évoquée, mais il s'agit pourtant d'un élément important dans l'évolution actuelle de l'escalade. En effet, l'escalade apparaît comme un des rares sports où la médiatisation des performances entre hommes et femmes apparaît identique.

Il semble intéressant également d'effectuer une analyse « en creux » de ce corpus. Nous avons relevé un manque relatif d'articles sur la question des salles, des compétitions, du ou développement économique, alors que de plus en plus de gens semblent pratiquer l'escalade en salle et en compétition. Par exemple, après l'officialisation de l'intégration de l'escalade aux JO 2020 en août 2016, aucun des quatre magazines étudiés n'a mentionné dans

les numéros suivants cette décision – à l’exception d’une seule et unique question dans une interview de J. Verhoeven³⁶ dans le magazine américain Climb.

De plus, ces magazines proposent des contenus centrés en grande majorité sur la grimpe en milieu naturel, qui constitue le cœur de leur ligne éditoriale. Il semblerait que ces magazines offrent une vision fantasmée de l’activité, destinée à faire rêver via la présentation de destinations de grimpe en site naturel ; une maigre place est laissée aux compétitions, aux débats et aux réflexions sur l’activité qui existent pourtant par ailleurs. Il convient donc d’être prudent dans les conclusions que nous en tirons : ces magazines ne semblent pas témoigner de la réelle vitalité des débats qui animent les communautés de grimpeurs.

Ces éléments issus de la presse internationale (pour leur majorité) nous ont permis de prendre du recul sur notre sujet, et la vision franco-centrée que nous pouvons en avoir. Il convient cependant de prendre cette enquête pour ce qu’elle est, à savoir un travail exploratoire : elle nous a permis d’orienter notre regard, mais elle ne nous permet pas de dépasser le stade de l’hypothèse. Les conclusions de cette enquête confirment cependant notre intuition de départ, selon laquelle l’activité serait à véritable tournant. Cet avis semble également partagée par certains chercheurs comme Gagnon & al. (2016), qui parlent de « *mainstreamization* » : celle-ci engloberait les questions de professionnalisation ; de médiatisation et de spectacularisation ; de développement économique ; et de normalisation culturelle. L’intégration de l’escalade aux JO, si elle n’est que peu évoquée dans la presse internationale, devrait participer, à l’issu des Jeux de Tokyo et aux futures éditions de 2024 et 2028, à renforcer ce processus.

Ces différents éléments révélés par cette pré-enquête ont contribué à alimenter et à orienter notre réflexion. Ils illustrent le décalage entre un système médiatique encore fortement centré sur l’escalade outdoor (Dumont, 2017a), et une pratique qui se transforme, en France et dans le Monde, en grande partie par l’essor des salles commerciales et le développement médiatique des compétitions. Ce décalage culturel entre journalistes et pratiquants est également suggéré par Aubeil & Lefèvre (2022), qui postulent d’une bascule culturelle vers l’escalade sur structure artificielle.

³⁶ Auteur inconnu. Interview de Jorge Verhoeven. Climb magazine n°134. Septembre 2016

4.2. Choix méthodologiques

4.2.1. Démarche inductive/déductive

La démarche de cette thèse s'inscrit volontairement dans une approche qui se veut semi-inductive. La Sociologie de l'Acteur-Réseau a pour ambition de « *réassembler le social* » (Latour, 2006) : le monde social est alors considéré comme « *toujours le résultat provisoire des actions en cours* » (Callon, 2006, p. 267). Dans cette perspective, le sociologue ne cherche pas à confirmer un cadre explicatif préexistant, mais davantage à retracer le processus de constitution d'un réseau, avec l'incertitude que cela suppose. La sociologie de l'Acteur-Réseau rejoint en ce point la sociologie pragmatique, qui défend l'adoption d'un présentisme méthodologique (Barthe & al., 2013) : il s'agit d'analyser chaque étape d'un processus en considérant l'indétermination relative de l'action.

Cette thèse s'attache à retracer divers processus d'innovations organisationnelles en respectant les aléas, les « *turbulences de l'environnement* » (Woolgar & Latour, 1988). Notre recherche s'est structurée autour des manques dans la littérature, et des enjeux soulevés par notre pré-enquête. Il s'agit donc d'une démarche scientifique semi-inductive, dans le sens où nous nous sommes directement appuyés sur les données récoltées pour construire nos chapitres de thèse. La volonté était de coller à la réalité du terrain, ce qui nous a contraint à nous adapter, revoir l'équilibre et le contenu des chapitres ; en ce sens, notre démarche de recherche, évolutive lors de ce travail doctoral, illustre l'« *indétermination relative* » (Barthe & al., 2013) revendiquée par la sociologie pragmatique.

4.2.2. Posture horizontale

De même, un des postulats de la sociologie pragmatique, partagé avec l'ANT, est la prise en compte de la réflexivité des acteurs. Plutôt que d'adopter une posture surplombante, le chercheur tente alors de restituer au mieux le discours des acteurs, en prenant en compte leur réflexivité.

D'un point de vue méthodologique, il s'est agi d'adopter une véritable posture d'écoute et de compréhension vis-à-vis des sujets interrogés – ce qui ne veut pas pour autant dire crédulité et acceptation de leur discours. Nous avons ainsi conduit les acteurs interrogés à préciser leur point de vue, argumenter, en les mettant face aux arguments avancés par leurs contradicteurs. L'objectif était de saisir le lien entre leurs actions, leur point de vue et la réflexion justificative déployée, sans préjuger d'une cohérence par rapport à eux-mêmes

(Thévenot & Boltanski, 1991). De même, la compréhension des acteurs et de leur point de vue est mise en perspective face aux « *épreuves de réalités* » (Thévenot & Boltanski, 1991).

4.2.3. Choix des sources

L'objectif de cette thèse est de retracer différents processus d'innovation organisationnelle signifiants, qui conduisent l'escalade à suivre un virage managérial. En s'appuyant sur la sociologie de l'Acteur-Réseau, notre travail emprunte ses postulats méthodologiques : le respect d'un principe de symétrie (Bloor, 1984) ; l'absence de stabilité *a priori* (Callon, in Akrich, Callon, Latour, 2006) ; l'objectif de réassembler le social (Latour, 2006). Dans cette perspective, nous avons construit notre méthodologie en vue de récolter les informations suivantes :

- Des éléments factuels : tout élément objectif et concret en lien avec l'organisation de l'escalade en France (décisions politiques, création d'entreprise, nouveaux règlements sportifs, etc.).
- L'identification des actants : il s'agit à la fois des éléments non-humains (murs d'escalade, matériel, textes de loi, etc.) et d'acteurs humains. Leur identification est essentielle pour comprendre la constitution de réseaux d'actants autour de l'innovation.
- Saisir le point de vue acteurs humains : il permet d'enrichir l'analyse, et de comprendre avec une plus grande finesse les négociations au sein des réseaux, et les controverses associées aux innovations étudiées.

Dans ce but, nous avons fait le choix de récolter les documents suivants :

- Documents officiels issus d'organisations sportives : nous y avons récolté des éléments factuels sur l'organisation de l'escalade, et nous avons pu y identifier certains actants. Ces documents illustrent également la position officielle des organisations au sein des controverses. Ils permettent à la fois de retracer différents processus de manière fiable et objective (en indiquant les décisions votées, ou divers éléments de contexte), et de saisir le point de vue subjectif des acteurs qui se positionnent au sein de ses instances.
- Des articles de presse : nous y avons identifié des acteurs-clés dans les innovations étudiées, et avons pu saisir leur point de vue. Nous avons également pu relever certains éléments factuels, de manière indirecte. Ces documents ont nécessité de faire

preuve de vigilance quant au titre de presse considéré et l’auteur, afin de prendre du recul par rapport à son positionnement³⁷.

- Des entretiens : ils nous ont permis d’approfondir le point de vue des acteurs identifiés, et la compréhension de certains processus d’innovation. En effet, ceux-ci ont également permis, de manière secondaire, d’affiner certains éléments factuels en apportant des précisions – ce qui nécessitait là encore une vigilance quant au positionnement et à la subjectivité de l’acteur interrogé. Mais ces données ont principalement permis de saisir les divergences de point de vue entre acteurs, et les justifications employées.

4.2.4. Enjeux éthiques

Compte tenu du caractère politique de certains enjeux soulevés par cette thèse, nous avons fait preuve d’une grande vigilance sur la dimension éthique de notre recherche. Nous nous sommes en grande partie inspirés du dossier-type proposé par le Comité d’Ethique pour le Recherche en STAPS (CERTAPS)³⁸ sur cet aspect.

Ainsi, nous avons communiqué explicitement aux sujets, par voie orale, une notice d’information afin de garantir leur consentement éclairé. Nous leur avons communiqué les points suivants :

- Les objectifs de la thèse ;
- La méthodologie suivie et la durée de l’enquête ;
- Leur liberté de refuser de participer, et leur possibilité de retirer leur consentement à tout moment ;
- Leur possibilité d’obtenir la destruction des données les concernant à tout moment ;
- La garantie de leur anonymat s’ils en expriment le souhait ;
- Les bénéfices qu’ils (ou leur organisation) peuvent en tirer ;
- Les risques liés à la publication du projet de recherche ;
- Les modalités de diffusion de ce travail.

Sur l’ensemble des personnes interrogées, une seule a demandé de garantir son anonymat. Plusieurs d’entre elles ont accepté que leur nom soit rendu public tout en indiquant qu’elles souhaitaient rester anonymes lorsqu’elles mentionnaient des informations sensibles.

³⁷ Dans la presse spécialisée, sur des sujets politiques, les auteurs sont souvent des acteurs au positionnement déterminé, du fait de leur engagement ou de leur fonction.

³⁸ La recherche en STAPS. Site internet de la C3D. Date inconnue. <https://c3d-staps.fr/recherche/la-recherche-en-staps/>

4.2.5. Echelle d'analyse

Notre travail vise à analyser la trajectoire organisationnelle de l'escalade au niveau français. Nous avons donc fait le choix de nous focaliser sur les organisations et les titres de presse nationaux : fédérations, magazines spécialisés, etc. Cependant, nous ne nous sommes pas limités à ce niveau d'analyse, car les transformations qui s'opèrent au niveau français, qu'on pourrait qualifier de *méso*, sont indissociables de celles qui s'opèrent au niveau local, ou *micro*, ainsi que les transformations internationales, ou *macro*. Plutôt que de les séparer, nous avons fait le choix de concentrer ponctuellement notre analyse sur ces différentes échelles, afin de montrer en quoi celles-ci participent à la trajectoire organisationnelle de l'escalade au niveau national. Nous nous inscrivons ici dans la perspective de l'ANT où les réseaux (niveau global) et les acteurs (niveau local) sont appréhendés dans leur interaction (Latour, 2006 ; Callon, 2006). Ainsi, pour analyser les effets de l'escalade Olympique au niveau français, il était nécessaire de questionner ceux-ci au niveau de l'IFSC. De même, pour comprendre la reconfiguration du marché des salles privées au niveau national, nous avons analysé différentes innovations sociotechniques sous-jacentes telles qu'elles sont développées sur le terrain. La convocation de ces différentes échelles d'analyse ne nous éloigne pas de notre objectif de retracer la trajectoire organisationnelle de l'escalade en France ; au contraire, cela vient enrichir notre analyse en révélant la nature des liens entre ces différents niveaux, et la nature complexe des réseaux sociotechniques qui sous-tendent les processus d'innovations analysés.

4.3. Limites et gestion des biais

4.3.1. Posture du chercheur

Outre l'importance d'adopter une posture non-surplombante, humble et à l'écoute vis-à-vis des sujets interrogés, il semblait également fondamental de garder une certaine distance quant à notre objet de recherche. En effet, il est parfois difficile de se détacher de ses représentations, de son opinion, lorsque l'on est soit même pratiquant d'escalade passionné, soucieux de l'évolution de l'activité. Le terrain de cette thèse pouvant être considéré comme un « *milieu familial* » (Bajard, 2013), du fait de la forte proximité sociale et affective avec le milieu de l'escalade, nous avons pris garde à limiter les biais qui pouvaient en découler.

Tout d'abord, l'adoption d'une démarche semi-inductive, où le travail du sociologue consiste à retracer, réassembler, reconstituer les processus que nous étudions, constitue un premier garde-fou. Si notre réflexion initiale ne peut s'affranchir pleinement de nos représentations, l'entreprise de reconstitution des processus d'innovation que nous menons dans cette thèse s'en détache pleinement. En effet, nous sommes véritablement repartis de nos données pour construire notre analyse, dépeindre la constitution non-linéaire des réseaux d'actants, en respectant l'absence de stabilité à priori du social (Latour, 2006). Dès lors, nous nous sommes efforcés, dans la récolte et l'analyse des données, et dans l'écriture, de respecter un principe de symétrie (Bloor, 1984) entre les différents points de vue, afin de produire une analyse fine, non-orientée, qui restitue la complexité du réel et la diversité des points de vue sur des sujets qui sont éminemment politiques.

En tant que grimpeur disposant d'une grande expérience de pratique, mais aussi d'un réseau de connaissances dans le milieu de l'escalade³⁹, nous avons pu établir un contact très facilement avec certains acteurs. Pour ces sujets, il s'agissait parfois d'un « *tapis rouge* » (Bajard, 2013) : une confiance s'instaurait spontanément, et se caractérisait par une prise de parole décomplexée, le tutoiement, et/ou des discussions parfois personnelles, hors du champ de questionnement prévu (les échanges dérivèrent essentiellement autour de l'escalade). Cette configuration facilitante n'était toutefois pas systématique, et n'était pas directement corrélée au fait d'avoir des connaissances en commun.

4.3.2. Triangulation des sources

Nous avons adopté une approche multi-méthode permettant un croisement des sources par triangulation (Natow, 2020) et une analyse plus objective du contexte. Cette thèse constitue une étude de cas (Yin, 2003) singulière le système escalade en France et à l'international. Pour assurer la fiabilité des informations récoltées et de leur analyse, nous nous sommes appuyés sur un important travail empirique (Law, 2009). Celui-ci est constitué d'une diversité de sources (cf. *supra*) qui apportent à la fois des données factuelles, objectives, et des données subjectives. En croisant ces différentes données par triangulation, nous avons pu ainsi limiter les différents biais éventuels et construire une analyse fiable étayée par un faisceau multi-sources.

³⁹ Certaines de nos connaissances occupent, ou ont occupé, des positions d'élus au niveau national de la FFME ; d'autres étaient proches, voire membre, de direction de certaines salles privées.

4.3.3. Limites

Les choix méthodologiques présentés dans cette partie ne sont pas exempts de limites inhérentes à tout travail de recherche. Bien que notre recherche vise à englober une diversité de terrains et d'échelles afin de dépeindre au mieux les mutations organisationnelles de l'escalade en France, celle-ci ne peut prétendre à l'exhaustivité.

Ainsi, il nous a été impossible de récupérer certaines données, soit parce qu'elles n'étaient pas rendues publiques, soit parce que les organisations sollicitées n'ont pas donné suite à nos demandes. C'est par exemple le cas des partenariats conclus entre la FFME et deux réseaux de salles privées, Block'Out (2019) et Climb'Up (2020), dont les contenus sont gardés secrets⁴⁰. De même, le réseau de salle Block'Out a été contacté à plusieurs reprises, mais aucun interlocuteur de l'entreprise – y compris au niveau local – n'a accepté nos demandes d'entretiens.

Outre ces obstacles rencontrés dans notre récolte des données telle qu'elle était initialement prévue, des limites portent sur le choix des données récoltées. Pour des raisons de faisabilité, nous avons dû sélectionner certaines organisations et en écarter d'autres. Pour les fédérations sportives, une analyse des fédérations alternatives au niveau national (FFCAM, FSGT) ou international (UIAA) qui participent, ou ont participé, à l'organisation de l'escalade eût été pertinente pour respecter parfaitement le principe de symétrie (Bloor, 1984), constitutif de l'ANT. De même, certaines entités n'ont pas pu être investiguées en détail, telles que le réseau de salles d'escalade Bloc Session (qui compte en 2023 quinze salles en France), ou encore le Collectif Grimpe Outdoor⁴¹. Ce dernier, dont l'échec apparaît manifeste (aucune activité n'existe depuis 2022 et leur site internet est désormais inactif), fait l'objet d'un encart⁴², mais aurait mérité davantage d'attention, dans la perspective d'une analyse symétrique entre succès et échecs. Toutefois, nous assumons ici d'avoir concentré nos recherches sur les organisations qui apparaissaient comme les plus pertinentes lorsque nous avons construit notre méthodologie.

Enfin, l'intégration d'un corpus secondaire de données apparaît ambivalent, dans le sens où la procédure suivie n'a pas la même rigueur que celle pour constituer notre corpus principal (cf. *infra*). Cependant, celui-ci fut d'une grande utilité pour approfondir notre analyse, et prolonger celle-ci jusqu'à la fin de la phase d'écriture. Ce point révèle une limite liée à la durée de ce travail (cinq ans) : l'analyse de processus d'innovations organisationnelles

⁴⁰ Voir à ce sujet la partie 8.1.1. du chapitre n°2.

⁴¹ Il s'agit d'un collectif créé en 2020, à la suite de l'annonce du déconventionnement des sites naturels par la FFME. A ce sujet, voir la partie 5. du chapitre n°4.

⁴² Dans la partie 4.4. du chapitre n°4.

« *en train de se faire* » (Latour, 2006) demande une adaptation constante du chercheur face aux turbulences de l'environnement (Woolgar & Latour, 1988), afin d'intégrer les étapes les plus récentes des processus d'innovation étudiés. Bien que nous nous soyons efforcés d'analyser ceux-ci sur une période de 2021 à avril 2023, notre corpus initial de données s'arrête fin 2020, ce qui représente un déficit relatif (à la fois qualitatif et quantitatif) des données récoltées après janvier 2021.

Nonobstant, ce travail agrège un important corpus de sources écrites (N=387), orales (N=28) et d'observations (N=8), ce qui lui confère une force empirique. Conscients des limites évoquées *supra*, nous esquissons dans la conclusion générale de cette thèse plusieurs perspectives pour poursuivre nos réflexions et orienter de futures recherches.

4.4. Démarche méthodologique suivie

4.4.1. Temporalité globale

Pré-enquête

Une pré-enquête, décrite *supra*, a été réalisée dans les premiers mois de cette thèse. Celle-ci a permis d'enrichir notre réflexion, et fait l'objet d'une présentation détaillée⁴³. Si nous nous sommes appuyés essentiellement sur les enjeux et les manques soulevés par l'analyse de littérature scientifique pour élaborer notre problématique, ce travail nous a fourni un éclairage pertinent. Nous avons fait émerger les thématiques actuelles évoquées dans la presse spécialisée internationale, afin d'orienter notre revue de littérature et notre problématique en fonction des enjeux identifiés.

Problématisation évolutive

Une problématique a été formulée à l'issue de la première année de thèse, ce qui a permis également de construire une grille d'analyse et, dans un second temps, un guide d'entretien. Cependant, cette problématique n'a cessé d'être adaptée en fonction de la récolte de données, de nouvelles lectures, ou encore des évolutions de notre terrain. Ainsi, nous avons intégré à notre question de recherche des éléments nouveaux, devenus saillants en pleine phase de récolte de données : par exemple, les conséquences de la crise sanitaire, qui vient

⁴³ Voir la partie 5.1. ci-dessus.

bouleverser la « *success story* » (Gaglio, 2011) que semblait connaître l’escalade ; ou encore la question de la gestion des sites naturels, devenue problématique au printemps 2020⁴⁴.

Récolte et analyse des données

La phase de récolte des données principale a commencé en juillet 2019, et s’est étendu jusqu’à décembre 2020. Celle-ci fut dans un premier temps consacré à la récolte de données écrites, puis à celles des données orales dans un second temps. Le détail des données récoltées est précisé ci-après. Cette phase de la thèse fut couplée avec le travail d’analyse des données : une fois récoltées, celles-ci étaient analysées grâce à une grille d’analyse que nous avons construite.

L’analyse des données s’est faite en trois temps : une analyse préliminaire des sources écrites, afin d’élaborer une première trame des différents processus d’innovation étudiés ; la création d’un guide d’entretien, et la réalisation des entretiens ; l’analyse conjointe des entretiens et de l’ensemble des documents écrits.

Une phase secondaire de récolte des données s’est déroulé entre janvier 2021 et avril 2023. Lors de cette phase d’écriture, qui a duré plus de deux ans, de nombreux changements majeurs se sont produits et il paraissait indispensable de les intégrer à notre analyse. Les données de ce second corpus répondent d’une démarche différente : lorsqu’il s’avérait nécessaire d’approfondir un élément lors de la rédaction, nous avons effectué directement une recherche sur les sites internet des principaux médias en ligne d’escalade, identifiés dans notre corpus principal. Il s’agit donc ici exclusivement des sources écrites émanant des organisations ou de la presse. Une veille sur les différents sites d’actualité de la discipline nous a également permis d’alimenter ce corpus.

Rétroactivité et interaction entre ces phases

Ces différentes phases sont évoquées ici pour communiquer au lecteur le souci de cohérence global de notre démarche. Naturellement, la réalité de l’enquête de terrain, et le caractère évolutif de celui-ci, nous ont contraint à ne pas suivre ces phases de manière strictement chronologique. Comme nous l’avons indiqué, la bibliographie est une activité transversale qui ne s’arrête jamais lors de l’écriture d’une thèse. La lecture de la littérature scientifique a un effet parfois rétroactif : de nouveaux travaux scientifiques publiés peuvent venir modifier notre problématique, et notre récolte de données.

⁴⁴ Voir le chapitre n°4 de cette thèse.

De plus, la disponibilité incertaine, et/ou le contact difficile avec certains acteurs, nous ont parfois mené à effectuer des entretiens à un moment peu propice (par exemple, avant que soit terminée l'analyse des sources écrites).

Enfin, l'évolution du terrain a joué un rôle de rétroactivité particulièrement important : par exemple, le report des JO de Tokyo, la crise sanitaire ou encore les élections fédérales d'avril 2021 à la FFME, sont des éléments majeurs qui ont eu lieu pendant cette thèse. L'organisation de l'escalade a continué d'évoluer entre 2018 et 2023, en faisant évoluer notre questionnement. Une partie des données a ainsi été récoltée au cours de la phase d'écriture (cf. *supra*). Afin que les résultats de cette thèse soient les plus pertinents, nous nous sommes donc efforcés d'intégrer ce corpus secondaire afin de discuter les transformations organisationnelles au prisme des développements les plus récents des processus d'innovations étudiés.

4.4.2. Récolte des données

Sources écrites

Les données récoltées

Nous avons également récolté des documents écrits officiels au sein des organisations sportives (N=154 ; cf. tableau n°4) : FFME, IFSC, IOC, sur une période allant de 2006 (création de l'IFSC ; début de la numérisation des documents au sein de la FFME) à 2020. Ces documents ont été récupérés au format numérique sur les sites internet des organisations. Ils fournissent pour notre étude des données officielles, qui nous ont permis d'identifier : les différentes décisions politiques prises par les parties prenantes ; les débats internes aux organisations ; les acteurs en présence et leurs arguments.

IFSC (N=18)	Mouvement Olympique (N=9)	FFME (N=127)
Annual Report (N=1)	CIO (N=7)	Assemblées Générales (N=16)
Budget (N=5)	JO Tokyo (N=1)	Conseils d'Administration (N=85)
Meeting (N=12)	JO Paris (N=1)	Autres documents (N=26)

Tableau n°4. Récapitulatif des documents officiels issus des organisations sportives.

Les articles de presse (N=233 ; cf. tableau n°5) sont issus de la presse spécialisée française, de la presse généraliste et d'internet. Notre corpus débute en 2000, qui correspond à

une décennie où l'escalade a connu des transformations importantes (élection de Pierre You à la présidence de la FFME en 2005, en poste jusqu'en 2021 ; émancipation internationale de l'alpinisme avec la création de l'IFSC), et s'arrête fin 2020.

Les articles de presse spécialisée (Grimper, Escalad'Mag) ont été récoltés et analysés au format papier. Les articles de presse généralistes, sportive (L'Equipe) ou non (Libération, Le Dauphiné libéré, etc.), ont été récoltés au format numérique via le moteur de recherche Europresse, avec des mots-clés en lien avec l'escalade. Les articles sur les sites d'actualité spécifiques à l'escalade (Planetgrimpe, Fanatic Climbing, etc.), et sur les sites des organisations sportives (FFME, IFSC, etc.), ont été récupérés via une veille sur internet.

La presse est un matériau original et pertinent (Attali, 2018) pour analyser les phénomènes sociaux en rapport avec le sport. Ces documents nous ont apportés des éléments factuels sur les processus d'innovation que nous analysons dans cette thèse, et ont contribué à en saisir le cheminement. De plus, nous avons obtenu via ces sources des informations sur le déploiement médiatique des controverses au niveau français – lorsqu'il y en a – en étudiant les occurrences de certaines opinions par rapport à d'autres. Nous avons procédé à une analyse conjointe (Chateauraynaud, 2007) des discours individuels, confrontés aux actes. Nous avons pu retracer la trajectoire des arguments mobilisés dans la controverse, en situant temporellement la multiplicité de discours des acteurs, en fonction de la nature de leurs discours et le registre argumentatif mobilisé.

Presse spécialisée		Presse généraliste
Papier (N=138)	Internet (N=67)	Internet (N=28)
<ul style="list-style-type: none"> - Grimper (N=88) - Escalad'Mag (N=4) - Direct'Cimes (N=25) <i>magazine de la FFME jusqu'en 2013</i> 	<p><u>Médias sur l'escalade :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Planetgrimpe (N=7) https://planetgrimpe.com/ - La Fabrique Verticale (N=5) https://lafabriqueverticale.com/fr/ - AlpineMag (N=1) https://alpinemag.fr/ - Grimper (N=9) https://www.grimper.com/ <p><u>Médias de la FFME :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - I-Mag (N=14) https://ffme-imag.fr/ - GrandeVoix (N=7) http://grandevoix.fr/ <p><u>Articles et communiqués de presse des organisations sportives:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - FFME (N=3) https://www.ffme.fr/ - Greenspits (N=4) https://greenspits.com/fr/ - Divers médias (N=7) 	<p><u>Sportive : (N=6)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - L'Equipe - Montagne Magazine - Vertical <p><u>Généraliste : (N=22)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - La Croix - Le Monde - Télérama - L'Est Républicain - Ouest France

Tableau n°5. Récapitulatif des documents issus de la presse.

Ainsi, notre corpus principal (N=387) est composé de sources issues de la presse (N=233) et d'organisations sportives (N=154).

De plus, nous avons réalisé une seconde récolte de données entre janvier 2021 et avril 2023, lors de la phase d'écriture de cette thèse. Les données récoltées sont présentées ci-dessous dans le tableau n°6. Il s'agit d'un corpus secondaire constitué avec une méthodologie différente de notre corpus principal : il s'agit d'articles de presse (numérique ou papier) et de divers documents consultés dans le but explicite d'éclaircir certains éléments et enrichir notre analyse (N=103).

Divers (N=1)	Articles de presse (N=59)			
	Associations (N=6)	Presse spécialisée internet (N=41)	Presse spécialisée papier (N=3)	Presse généraliste (N=9)
Linkedin (N=1)	Greenspits (N=4) Ecotable (N=2)	AlpineMag (N=7) Site internet de Grimper (N=13) Site internet de Montagnes magazine (N=4) Fanatic Climbing (N=1) Planetgrimpe (N=11) La Fabrique Verticale (N=4) La Tribune Libre de Bleau (N=1)	Grimper (N=3)	Le Dauphiné Libéré (N=2) Site internet de Radio France (N=1) Site internet de France Inter (N=1) Site internet de France Bleu (N=1) Ecolosport (N=1) Site internet de l'Equipe (N=1) Outdoor Experts (N=1) Les Echos Start (N=1)

Document des organisations (N=28)		Salles privées (N=9)	Documents des services de l'Etat (N=6)
FFME (N=19)	IFSC (N=4)	Divers (N=5)	Ministère de l'Economie, des finances et de la souveraineté industrielle et numérique (N=2) Textes de loi (N=1) Divers (N=1) Jugements (N=2)
Presse fédérale (N=2)		Cap 24 (N=1)	
Actualités fédérales (N=12)		SNAPEC (N=1)	
Vidéo Youtube (N=1)		Union Sport et Cycle (N=1)	
Site internet de RockClimber (N=1)		Qualigrimpe (N=1)	
Site internet de l'Usine (N=3)		Site internet du département de l'Isère (N=1)	
		Climb'Up (N=3)	
		The Roof (N=1)	
		Arkose (N=4)	
		Vertical'Art (N=1)	

Tableau n°6. Données issues de la seconde phase de récolte de données (Corpus secondaire).

Ces données ont été récoltées de manière complémentaire, pour approfondir certains points où notre corpus initial, ainsi que les entretiens et les observations (cf. *infra*), étaient insuffisants pour produire une analyse suffisamment étayée. Celles-ci ont également permis de couvrir la période entre la fin de notre récolte de données (fin 2020) et la fin de l'écriture de cette thèse (avril 2023) : au vu des nombreuses transformations organisationnelles survenues sur cette période, il était indispensable de les intégrer à notre analyse.

Démarche suivie

La première partie de notre corpus fut récoltée sur internet en accès libre (articles de presse et certains documents officiels d'organisation). Ces sources ont été récupérées via une recherche thématique sur le moteur de recherche Europresse (pour la presse généraliste), et par une recherche directe sur les sites des médias (pour la presse spécialisée). Une seconde partie des titres de presse provient d'une collection personnelle (magazine Grimper : 125

numéros), ce qui nous a permis d'avoir facilement accès à ces données et de faciliter le travail d'archivage. Une partie de ces sources provient de l'intranet de la FFME. Celui-ci n'est pas publiquement accessible – y compris pour les licenciés FFME. Nous avons pu obtenir un identifiant de connexion pour l'intranet par le truchement d'un club associatif, afin de récupérer les documents (N=115). Les documents issus de l'IFSC (N=18) ont été téléchargés depuis le site internet de la fédération internationale, à l'instar des documents du CIO récupérés sur le site du mouvement Olympique (N=9). Les documents ont été photographiés ou téléchargés sur notre ordinateur, puis convertis au format PDF et classés dans des dossiers spécifiques selon leur nature.

Les données issues de notre corpus secondaire ont été récoltées sur internet via des moteurs de recherche généraliste, et une veille sur les sites d'actualité de l'escalade. Nous avons effectué des recherches ponctuelles lors de la rédaction afin de mobiliser davantage de données, et d'affiner la précision de notre analyse, à la fois en terme d'éléments factuels identifiés que de la cartographie des actants en présence et du point de vue subjectif des acteurs. Dans la mesure où il s'agit pour la majeure partie de documents accessibles en ligne, nous les avons répertoriés dans un document séparé en les classant selon leur origine et en conservant leur lien d'accès. Ces données ont ensuite été directement intégrées à l'analyse au cours de la phase d'écriture.

Limites et obstacles

Nous n'avons pas eu de difficulté particulière à récupérer les documents de notre corpus. La difficulté provient davantage des documents que nous aurions souhaité nous procurer, sans succès. Nous avons ainsi systématiquement sollicité, au sein des salles privées avec qui nous avons collaboré, des documents internes (bilan financier, plan stratégique, compte-rendu de réunions, etc.), mais nos interlocuteurs nous ont opposé à chaque fois, à cause du caractère confidentiel de ces informations.

Pour notre corpus de données secondaire, nous n'avons pas procédé à une analyse systématique des sources consultées, mais à une consultation spécifique de documents identifiés par une recherche sur internet, en fonction des éléments à analyser. Cela constitue une limite à notre méthodologie. Toutefois, cette démarche se justifie par la nature secondaire et additionnelle de ce corpus : nous disposons déjà d'un corpus dense sur la période des années 2000 jusqu'à fin 2020. De plus, ces données supplémentaires nous ont permis de couvrir les processus d'innovations analysés sur une période plus récente : leur apport est donc à souligner quant à la pertinence de nos résultats.

Sources orales

Les données récoltées

Ce corpus de sources écrites a été complété par des entretiens semi-directifs (DiCicco-Bloom and Crabtree, 2006) réalisés entre 2018 et 2020⁴⁵ (N=28) avec des membres des organisations sportives (FFME, IFSC, autres organisations en charge de l'escalade en France) et du secteur privés (salles d'escalade, constructeurs de murs, etc.)

Ce corpus de sources écrites a été complété par des entretiens semi-directifs (N=28) avec des membres des organisations sportives (FFME, IFSC, autres organisations en charge de l'escalade en France) et du secteur privés (salles d'escalade, constructeurs de murs, etc.). La liste des sujets se trouve dans le tableau n°7 *infra*. Les sujets ont été sélectionnés en fonction de : leur rôle politique et institutionnel de premier plan ; leur prise de position sur l'organisation de l'escalade. Les sujets ont été contactés par e-mail ou par téléphone, afin d'établir un premier contact pour présenter notre étude. Après avoir été explicitement informé des objectifs de l'étude, nous avons obtenu leur accord pour les enregistrer, et rendre public leurs noms. Les entretiens se sont déroulés entre août 2019 et février 2021 ; notre corpus comprend également cinq entretiens réalisés en avril 2018 dans le cadre de notre travail de Master 2 (Rogaux, 2018). Ils ont duré entre quarante-cinq minutes et deux heures, et ont été réalisés en face-à-face, en visioconférence ou par téléphone (notamment depuis mars 2020 et le début de la crise sanitaire liée au Covid-19). Ces données nous ont permis d'enrichir la profondeur de l'analyse. En confrontant les points de vue individuels aux documents institutionnels et aux titres de presse, notre enquête gagne également en fiabilité et en pertinence.

⁴⁵ A l'exception d'un seul entretien, effectué en février 2021.

IFSC (4)	FFME (12)	Autres organisations françaises en escalade (4)	Secteur privé (8)
<p>- Marco Sclaris <i>Président (2007-)</i></p> <p>- Jérôme Meyer (2 entretiens en 2018 et 2019) <i>Ancien athlète, directeur des Sports en charge de l'intégration Olympique (2009-2022) Fondateur de RWY (2022-)</i></p> <p>- Anne Fuynel <i>Directrice de la communication de l'IFSC (2012-2022) Directrice de la communication de Korus (2022-)</i></p>	<p>- Pierre You <i>Président (2005-2021) Trésorier de l'IFSC (2021-)</i></p> <p>- Pierre-Henry Paillasson (2 entretiens en 2018 et 2019) <i>Directeur Technique National (1998-)</i></p> <p>- Sylvie Viens <i>Directrice Technique Nationale adjointe, directrice du département Animation Territoriale (2017-2021)</i></p> <p>- Daniel Coisy <i>Vice-président de la FFME (2017-2021)</i></p> <p>- Claude Chemelle <i>Membre du Conseil d'Administration de la FFME et président de la Ligue Auvergne Rhône-Alpes</i></p> <p>- Cécile Avezou <i>Ancienne athlète, Entraîneuse de l'équipe de France de difficulté (2017)</i></p> <p>- Christopher Hardy <i>Speaker lors des compétitions nationales et internationales en France Directeur de l'Office de Tourisme de Chamrousse (2021-)</i></p>	<p>- Luc Thibal <i>Directeur Technique National, Fédération Française des Clubs Alpins de Montagne (FFCAM)</i></p> <p>- Bénédicte Cazanave <i>Secrétaire Générale (2017-) et présidente par intérim (2022-2023), Fédération Française des Clubs Alpins de Montagne (FFCAM)</i></p> <p>- Gilles Rotillon <i>Commission escalade, Fédération Sportive et Gymnique du Travail (FSGT)</i></p> <p>- Ludovic Mauconduit <i>Fondateur du Collectif Grimpe-Outdoor (CGO)</i></p>	<p>- François Petit <i>PDG, Climb'Up (salle d'escalade)</i></p> <p>- Jean-Louis Decosse <i>Directeur Général, Climb'Up (salle d'escalade)</i></p> <p>- Steve Guillou <i>Associé fondateur d'Arkose (salle d'escalade)</i></p> <p>- Julie Raimondo <i>Directrice en charge du développement d'Arkose (salle d'escalade)</i></p> <p>- Tom Gauquelin <i>Directeur expansion de Vertical Art (2018-2020) Associé-fondateur de Climbing District (2020-2021) Analyste financier à Pictet (2022-)</i></p> <p>- Benoit Lacroix <i>Fondateur et président du réseau The Roof (2013-2018) Associé-fondateur des Cabanes Urbaines (anciennement The Roof La Rochelle) Président d'Adventum (2022-)</i></p> <p>- Olivier Lhopiteau <i>Associé-fondateur, The Roof Rennes (2019-)</i></p>

	<p>- Marco Troussier <i>Cadre Technique National (retraité depuis 2020) en charge de la gestion des sites naturels d'escalade</i></p> <p>- Jean-Jacques Rolland <i>Ancien Cadre Technique National (retraité) en charge du développement local</i> <i>Equipeur et co-auteur du topo du Briançonnais (Hautes-Alpes)</i></p> <p>- Nathalie Fourbet <i>Vice-présidente du Comité Territorial des Hautes-Alpes</i></p> <p>- Claude Vigier <i>Responsable de la commission des SNE au Comité Territorial de l'Isère.</i></p>		<p>- Sujet anonyme <i>(salarié d'une marque d'escalade)</i></p>
--	---	--	---

Tableau n°7. Liste des entretiens réalisés⁴⁶.

Certains acteurs qui se démarquent par l'importance de leurs fonctions et/ou leur parcours font l'objet d'une biographie en annexe de cette thèse (cf. Annexe n°1).

Démarche suivie

Les sujets ont été dans un premier temps ciblés et identifiés grâce à l'analyse de nos sources écrites, et notre connaissance du milieu de l'escalade. Nous avons fait le choix de cibler des acteurs jouant des rôles importants dans l'organisation actuelle de l'escalade, et/ou ayant une très bonne connaissance des organisations.

La majeure partie des sujets a été contacté par e-mail, en décrivant dans les grandes lignes notre projet de recherche, et en détaillant ce que nous leur demandions (et ce que notre thèse pouvait leur apporter). Une partie a été contacté grâce à notre réseau de connaissances (directes ou indirectes), et une partie a été contacté opportunément lors d'évènements : Salon

⁴⁶ Fonctions mises à jour en avril 2023.

de l'Escalade 2019 à Lyon, ou suite à un entretien avec un autre acteur qui nous a mis en relation.

Une partie des entretiens s'est déroulée en présentiel (N= 11), mais une grande partie s'est déroulée en distanciel (N=17). Deux facteurs principaux permettent de l'expliquer : l'éloignement géographique des sujets, et leur faible disponibilité (dans la mesure où nous avons ciblé des acteurs avec d'importantes responsabilités). Par ailleurs, la crise sanitaire liée au Covid-19 et les préconisations en terme de distanciation sociale nous ont conduit à mener une grande partie des entretiens entre mars et décembre 2020 en distanciel (téléphone ou visioconférence) – alors que cette période a concentré 19 de nos 28 entretiens.

Enfin, à l'issue de chaque entretien, une retranscription a été effectuée sur ordinateur afin de disposer d'un document écrit relatant avec exactitude les discussions avec chaque sujet interrogé (cf. Annexes n°5 à n°31). Ces données retranscrites ont été classées dans un dossier dédié et ont pu être confronté aux autres données dans le cadre de l'analyse conjointe (cf. *infra*).

Limites et obstacles

Le principal obstacle rencontré fut la faible disponibilité des sujets et la difficulté à obtenir un entretien. De plus, certains acteurs que nous souhaitions interroger ne nous ont jamais donné suite, à l'instar d'un des plus grands réseaux de salles privées français, Block'Out. Nous avons dû nous adapter au calendrier de nos sujets et effectuer parfois de nombreuses relances avant d'obtenir un entretien. Cette phase de récolte de données fut caractérisée par une grande hétérogénéité, et une grande incertitude dans son déroulement, qui fut tout sauf linéaire. Paradoxalement, suite au confinement du printemps 2020 et la généralisation des échanges à distance, nous avons pu mener davantage d'entretiens lors de cette période.

Observations

Les données récoltées

Alors que les sources orales et écrites constituent la majeure partie de notre corpus de données, nous avons également réalisé des observations multiples, qui apportent une profondeur supplémentaire à notre analyse en permettant d'appréhender certains éléments de manière plus concrète. Nous avons fait le choix de concentrer nos observations sur les salles d'escalade marchandes : cette démarche apparaissait essentielle pour comprendre la capacité sociotechnique (Callon, Méadel & Rabeharisoa, 2013) d'une salle et les différents services

qui s’y trouvent, et notamment l’ouverture. Toutefois, cette démarche ne nous a pas semblé pertinente pour les autres terrains étudiés : en effet, les ouvertures étaient les seules innovations sociotechnique qu’il apparaissait impensable de ne pas les appréhender visuellement. Seule une observation fut réalisée dans un contexte différent : il s’agit de celui d’une formation fédérale, le Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) animateur Escalade en Structure Artificielle (AESA), à laquelle nous avons participé en 2019-2020. Il s’agissait ici davantage de saisir l’opportunité d’une intervention singulière⁴⁷, qui a permis d’enrichir notre réflexion. Le tableau n°8 ci-dessous rend compte des différentes observations réalisées.

Numéro de l’observation	Date	Lieu	Contexte
N°1	Septembre 2018 – Juin 2021	Modjo (Rennes, Ille-et-Vilaine)	Pratique régulière
N°2	Novembre 19	Fontainebleau (Seine-et-Marne)	Stagiaire en formation du Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) animateur Escalade en Structure Artificielle (AESA) 2019-2020.
N°3	Septembre 2019 – Juin 2021	The Roof Rennes (Ille-et-Vilaine)	Pratique régulière
N°4	Septembre 2018 – avril 2023	Arkose Massy (Essonne)	Pratique occasionnelle
N°5	Septembre 2018 – Juin 2021	Veille sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram)	Consultation spécifique
N°6	Juin 2022	Climb’Up Paris Porte d’Italie (Paris)	Compétition au format contest
N°7	Octobre 2022	Block’Out 2 (Saint-Ouen, Seine-Saint-Denis)	Compétition Universitaire
N°8	Avril 2023	Climb’Up Paris Porte d’Italie (Paris)	Présentation de la salle à des étudiants STAPS dans le cadre de leurs enseignements de Licence 3

Tableau n°8. Liste des observations réalisées.

⁴⁷ Voir l’encart dans la partie 4.2.3. du chapitre n°2.

Les tableaux présentés dans l'annexe n°4 reprennent chacune des observations présentées *supra* dans le tableau n°8, enrichies des éléments observés, et des résultats obtenus.

Démarche suivie

L'essentiel de ces observations a été réalisé dans une approche participative, c'est-à-dire par le fait d'aller pratiquer l'escalade dans cette salle (observations n°1, 3, 4 et 6). Les observations n°1 et 3 se sont déroulées à Rennes (Ille-et-Vilaine) sur notre période de contrat doctoral (septembre 2018 – juin 2021), à raison d'une fréquence d'une à deux fois par mois en moyenne. L'observation n°4, à Arkose Massy (Essonne), s'étale sur une période plus longue (jusqu'à la fin de la rédaction de cette thèse), mais avec une fréquence plus faible (environ deux à trois fois par an de 2018 à 2021, puis environ une fois par mois entre septembre 2021 et avril 2023). L'observation n°6 a quant à elle eu lieu sur un événement unique, qui s'est tenu en juin 2022 dans la salle de Climb'Up Paris Porte d'Italie. Dans le cadre de ces observations participatives, la pratique régulière a permis de développer une bonne connaissance des lieux, du personnel, des ouvertures, et des méthodes de travail.

L'observation n°2 s'est déroulée dans un contexte singulier (cf. *supra*) : celui d'une formation fédérale où nous participions. La récolte des données provient ici de notre prise de note, qui permet de restituer le discours du formateur ; et des pratiques constatées par celui-ci. L'observation n°5 provient d'une démarche de veille, visant à identifier si des publications sur les réseaux sociaux Facebook et Instagram relataient l'activité des ouvriers, et qui en étaient les auteurs. Enfin, les observations n°7 et n°8 sont conjoncturelles, car elles se sont déroulées dans le cadre de nos fonctions d'enseignant en STAPS à l'Université Paris-Saclay, responsable de la spécialité escalade, depuis septembre 2021. Pour l'observation n°7, nous avons eu l'occasion d'accompagner des étudiants sur une compétition universitaire à Block'Out 2. Dans ce contexte, nous avons pu échanger avec plusieurs acteurs (ouvriers, collègues enseignants) à propos des ouvertures et des conditions dans lesquelles celles-ci s'effectuaient. L'observation n°8 a également été effectuée dans ce même cadre professionnel. Nous avons organisé une présentation de la salle Climb'Up Paris Porte d'Italie à destination des étudiants de troisième année de Licence STAPS spécialité escalade ; cela a permis d'échanger avec un cadre du groupe pour récolter des données supplémentaires.

Nous avons rempli un carnet de bord au fil du temps pour chacune des observations réalisées, au gré des informations récoltées. Nous avons ici suivi une démarche inductive :

nous avons récolté une diversité d'informations sans a priori, et nous les avons ensuite classé par catégorie. Celles-ci ont ensuite été analysées conjointement aux autres données récoltées (cf. *infra*).

4.4.3. Analyse des données

Une fois récoltées, les données ont été analysées en trois phases : Analyse préliminaire des sources écrites, puis analyse conjointe (après avoir réalisé les entretiens et les observations), et enfin analyse rétroactive.

L'analyse préliminaire nous a permis d'identifier les actants impliqués dans les différents processus que nous étudions (intégration Olympique de l'escalade ; « *économisation* » (Callon, 2015) de l'escalade ; nouvelle gestion des sites naturels). L'objectif était d'extraire de ce premier niveau d'analyse une ébauche des actants en présence – et notamment les acteurs humains, afin de cibler les sujets à contacter et interroger – ainsi que de faire émerger des éléments (décisions politiques, événement factuel, sujet de controverse, etc.) sur lesquels orienter la discussion, tout comme les éléments non-humains sur lesquels concentrer nos observations. Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur un corpus initial de sources écrites (procès-verbaux et autres documents provenant d'organisations ; et articles de presse), et avons effectué une première lecture de ces documents, avec une grille d'analyse très large. Pour chacun des quatre enjeux identifiés dans notre problématique, nous avons relevé dans les documents analysés des éléments structurants qui émergeaient, ainsi que les actants impliqués. Cela nous a permis de construire un guide d'entretien (cf. annexe n°2) pour mener les entretiens semi-directifs, identiques pour tous les acteurs interrogés. Néanmoins, son emploi n'était pas identique selon les acteurs, et les différents points abordés ont été plus ou moins approfondis selon la position du sujet interrogé. Si certains d'entre eux avaient vocation à s'exprimer sur l'ensemble des thématiques abordés (par exemple, les dirigeants fédéraux), d'autres n'avaient qu'un point de vue très limité en dehors de leur domaine de compétence (par exemple, certains dirigeants de salles privées avaient peu de connaissances sur les enjeux liés à l'escalade en site naturel et ne se sont pas étendus sur ce point).

De plus, cette étape préliminaire a conduit à la construction d'une grille d'analyse, afin de guider l'interprétation des données (cf. annexe n°3). Si la structuration globale de celle-ci était similaire à celle du guide d'entretien, des différences témoignent de son rôle différent dans notre recherche. Alors que ce dernier était ouvert et avait vocation à structurer la

discussion pour n'occulter aucun point dans notre questionnement, la grille d'analyse était construite autour des différents processus d'innovation, et des controverses qui s'y rapportent, que nous avons cherché à décortiquer.

Nous avons ensuite procédé à une analyse conjointe de l'ensemble de nos sources : les entretiens retranscrits, les sources écrites, et les observations menées. Nous avons détaillé notre problématique et ses quatre axes en sous-parties reprenant notre grille d'analyse (elles-mêmes détaillées à leur tour). Nous avons construit un tableur Excel pour classer cette arborescence en colonnes. Enfin, nous avons analysé chacune de nos données en extrayant les éléments saillants et en les classant dans la ou les colonne(s) correspondante(s).

Enfin, nous avons rédigé chaque sous-partie en réagencant les données extraites afin de produire une argumentation structurée et cohérente avec l'ensemble de notre propos. Durant cette ultime phase, de nouvelles données écrites, et une partie des observations, ont été ponctuellement intégrées à notre analyse, directement lors de l'écriture. Il s'agissait ici d'intégrer les développements les plus récents des différentes innovations organisationnelles étudiées.

Chapitre 1. L'intégration Olympique de l'escalade : une innovation organisationnelle ?

Dans ce chapitre, nous étudions le processus d'intégration de l'escalade aux JO et ses effets. Devenu concret en 2016, ce processus est le résultat d'un long processus (Batuev & Robinson, 2019). Mais le nouveau statut de sport Olympique traduit des mutations profondes de l'escalade, sur différents plans. D'un point de vue culturel, l'intégration aux JO suppose une rupture avec une logique distinctive et singulière qui caractérisait l'escalade (Aubel, 2005). Sur le plan pratique, le sport a subi de nombreux formatages afin d'offrir un spectacle attractif. De plus, au niveau organisationnel, l'entrée dans le « *système Olympique* » (Chappelet, 2016) représente l'intégration d'un réseau de parties prenantes complexe et globalisé. Alors que l'IFSC tente d'articuler ces différentes contraintes (Batuev, 2015), la question de l'articulation entre les acteurs humains et les éléments non-humains (formats compétitifs, innovations matérielles, etc.) au sein de l'organisation du sport mérite d'être analysée. Face à l'ampleur des questions soulevées par l'intégration de l'escalade aux Jeux, ce chapitre se structurera en deux parties : la première portera sur l'innovation sociotechnique du format retenu pour les JO ; et la seconde traitera de la structuration internationale du sport.

En effet, l'intégration de l'escalade aux Jeux comporte un volet technique incontournable : le format de l'épreuve, dont le développement singulier repose sur l'agencement de compétences humaines et d'éléments matériels. Dans une première partie, nous aborderons donc l'escalade Olympique comme une innovation sociotechnique (Akrich, 2006), afin d'expliquer sa trajectoire d'innovation, et dépeindre la controverse qui y est associée. L'objectif de cette partie sera de comprendre les enjeux autour de la définition du format Olympique, et ses perspectives.

Dans un second temps, nous étudierons le processus de structuration internationale de l'IFSC, articulé autour de l'intégration Olympique. Nous y analyserons également le rôle joué par la FFME dans ce processus. En effet, les acteurs français semblent avoir participé au processus international d'intégration aux JO, tout en s'appuyant sur celui-ci à des fins de politiques nationales. L'objectif de ce chapitre est donc d'éclaircir ces zones d'ombre, en montrant en quoi l'entreprise Olympique peut être perçue comme une innovation signifiante dans l'évolution organisationnelle de l'escalade en France.

Ces deux parties permettront de compléter des travaux antérieurs (Batuev, 2015 ; Batuev & Robinson, 2019), qui apportaient un premier éclairage sur les enjeux liés à la gouvernance de l'IFSC dans le contexte de l'intégration au sein du mouvement Olympique. Ce chapitre propose quant à lui de mobiliser la sociologie de l'Acteur-Réseau (Akrich, Callon, Latour, 2006 ; Latour, 2006) afin de montrer en quoi ce processus peut être appréhendé comme une innovation organisationnelle. Tout d'abord, nous étudierons la constitution d'un réseau sociotechnique autour des innovations de format émergentes. Puis nous analyserons la structuration des réseaux dans lesquels s'insèrent l'IFSC à différentes échelles (au niveau français, au niveau de l'IFSC et avec le CIO). Dans les deux parties, nous questionnerons la dimension innovante des transformations étudiées, c'est-à-dire la constitution de réseaux d'actants capables de les supporter ou non selon leur solidité.

PARTIE 1 : L'innovation sociotechnique de l'escalade Olympique

L'objectif de cette première partie est d'investiguer l'épreuve d'escalade Olympique comme une innovation sociotechnique. Nous montrerons comment celle-ci est le fruit d'un long processus de traduction (Callon, 1986), et comment son aboutissement repose sur le développement d'innovations sociotechniques portées par un réseau d'actants suffisamment solide et structuré. Cette première partie a fait l'objet d'une publication (Rogeaux, Rech & Attali, 2022) dont les contenus et la structuration sont similaires.

1. Le projet de l'escalade olympique

Si l'escalade se développe en s'émancipant de l'alpinisme, nous allons voir qu'elle en dépend encore sur le plan organisationnel jusque dans les années 2000. En effet, une division consacrée à la prise en charge des compétitions internationales d'escalade nommée « International Council for Climbing competitions » (ICC) est créée en 1987 au sein de l'Union Internationale des Associations d'Alpinisme (UIAA), dans le but de prendre en charge les compétitions internationales⁴⁸. Les premières compétitions internationales sont organisées dès 1989, avec un circuit de Coupes du Monde de difficulté. Puis seront créés les championnats du Monde de difficulté et de vitesse en 1991 (Francfort, Allemagne). En bloc, les coupes du Monde seront créées en 1999, les championnats de France et les championnats du Monde en 2001 (Winterthur, Suisse).

Si l'UIAA obtient la reconnaissance de l'activité auprès du CIO en 1990⁴⁹, le projet d'intégration olympique n'est pas encore possible. Si des membres de l'UIAA participent à cette époque aux réunions du CIO, le secrétaire général de l'UIAA (2001-2005), le français C. Eckhardt, défend une « *posture réaliste* »⁵⁰, patiente et prudente, considérant que l'activité n'est pas encore prête (en justifiant notamment le manque de visibilité dans les médias d'audience importante). M. Sclaris – actuel président de l'IFSC – fut directeur de l'ICC au sein de l'UIAA en 2002. Ce dernier évoquait à cette époque sa résignation quant à

⁴⁸ Auteur inconnu. Escalade : la grande aventure de la compétition #2. *GrandeVoix*. Date inconnue.

<http://grandevoix.fr/escalade-la-grande-aventure-de-la-competition-partie-2>

⁴⁹ J. Lacaze. L'escalade deviendra un sport Olympique en 2020. Site internet de National Geographic. Date inconnue.

<https://www.nationalgeographic.fr/aventures/2019/03/l'escalade-deviendra-un-sport-olympique-en-2020>

⁵⁰ C. Eckhardt. Courrier. *Grimper n°51*. Février 2001.

l'« Olympisation » de l'activité⁵¹. Il déplorait le manque de sponsors et un lobbying insuffisant pour devenir un sport olympique. Alors que P.H. Paillason, Directeur Technique National de la FFME, se félicitait d'un « *pas vers l'olympisme franchi* »⁵², l'escalade de compétition était encore loin de pouvoir prétendre intégrer les JO.

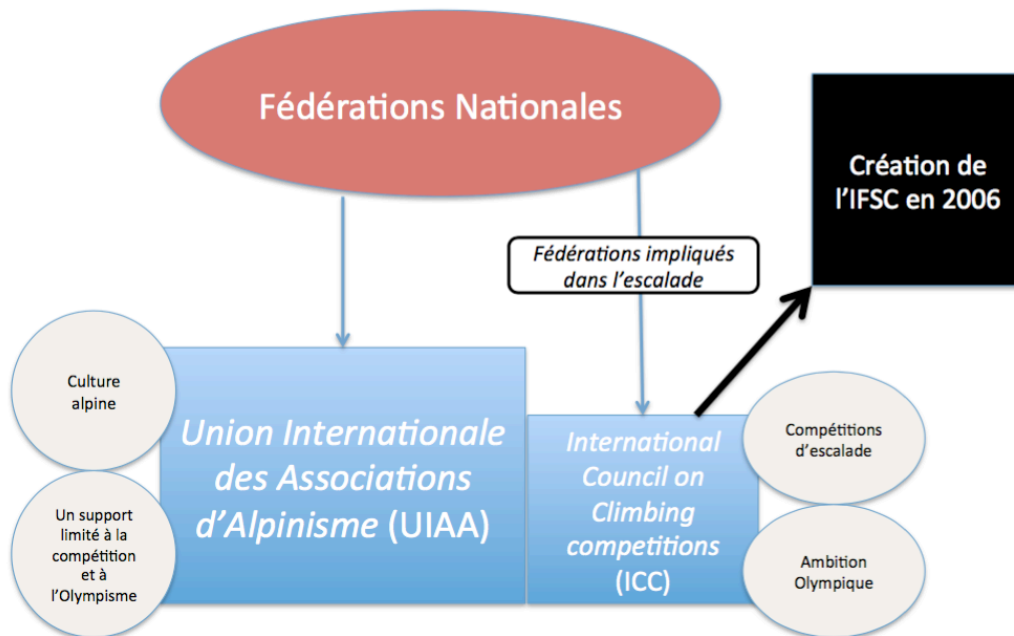


Figure n°1. Structuration internationale de l'escalade avant 2006.

Toutefois, le début des années 2000 semble constituer un premier tournant sur la question olympique dans le milieu de l'escalade. Peu avant la création de l'IFSC en 2007, l'escalade – encore sous la tutelle de l'UIAA – participe pour la première fois aux Jeux Mondiaux⁵³ en 2005. Cette compétition internationale est considérée comme l'antichambre des JO, où tous les sports reconnus comme digne d'intérêt par le CIO sont présents, en attendant une hypothétique intégration au programme officiel des Jeux. Cette intégration témoigne de l'intérêt que porte le CIO à l'escalade à cette époque. Ainsi, l'institution aurait déjà compris l'enjeu de se « *dépoussiérer* »⁵⁴, c'est-à-dire « rajeunir » la programmation des sports présents aux Jeux.

En 2006, l'escalade de compétition connaît une évolution fondamentale (Batuev & Robinson, 2019) avec la création de l'IFSC. Celle-ci est suivie de près par l'obtention de la

⁵¹ D. Dimeo. La prise commence à prendre. *Libération*. 30 septembre 2002.

⁵² D. Dimeo. La prise commence à prendre. *Libération*. 30 septembre 2002.

⁵³ P. You. Edito. *Direct'Cimes n°32*. Décembre 2005.

⁵⁴ D'après A. Pêcher, entraîneur de l'équipe de France.

Cité dans : Auteur inconnu. Compétitions d'escalade. *Direct'Cimes n°34*. Mars 2006.

reconnaissance du CIO en tant que « fédération olympique » le 10 décembre 2007 pour une durée de deux ans devenant définitive en 2010. En 2006, M. Sclaris (ancien président de l'ICC au sein de l'UIAA, et actuel président de l'IFSC), organise une démonstration d'escalade lors des JO de Turin dans le but de promouvoir l'escalade. Il s'agit alors de la deuxième démonstration d'escalade aux JO, après le tournoi préolympique à Albertville en 1992.

Dans le même temps, le mouvement Olympique se transforme. Le CIO est animé par la volonté de proposer des sports réunissant davantage les jeunes, alors que ces derniers ont tendance à se détourner d'un évènement jugé traditionnel (Wheaton & Thorpe, 2016). C'est dans cette perspective que les JO de la Jeunesse (JOJ) sont créés en 2010. Dès leur deuxième édition, l'escalade est programmée, témoignant de son attractivité. Le président de l'IFSC, M. Sclaris, affirme qu'un tel évènement a permis de faire connaître l'escalade à des membres du CIO ne la connaissant pas⁵⁵. Ces JOJ participent ainsi à une étape décisive pour les promoteurs du projet de l'escalade Olympique, un an après l'échec de l'intégration au programme des Jeux en 2013.

De plus, le changement de présidence du CIO en 2013, où l'allemand Thomas Bach remplace le belge Jacques Rogge, semble s'accompagner d'une nouvelle orientation politique. En décembre 2014, l'Agenda 2020 est voté à l'unanimité par le CIO (McAloon, 2016). Cette stratégie est prolongée de 2021 à 2025 dans le cadre du dernier mandat de T. Bach, avec l'Agenda 2020+5 (Chappelet, 2022). Depuis les JO de Tokyo, les Comités d'Organisation ont désormais la possibilité d'intégrer des activités supplémentaires si elles le souhaitent.

Suite à sa reconnaissance olympique définitive en 2010, l'IFSC se lance dans une procédure de candidature officielle de l'escalade aux JO. En juin 2011, l'escalade intègre ainsi la « shortlist », composée de huit activités pour une seule et unique place. A cette occasion, P. You, président de la FFME, se félicite d'avoir franchi un « *nouveau palier* », tout en reconnaissant que « *beaucoup de critères [de sélection] nous dépassent* »⁵⁶. On note aussi l'initiative isolée de C. Avezou, encore athlète en équipe de France en 2012 et actuelle entraîneuse de l'équipe de France. Celle-ci affirme avoir envoyé au CIO un dossier réalisé par ses propres moyens démontrant que l'escalade est : « *un sport où il y avait autant de femmes que d'hommes, [...] qu'il y avait les différents continents qui étaient présents sur les compétitions internationales [...] et pour montrer tout l'intérêt de ce sport* »⁵⁷. Cette

⁵⁵ Auteur inconnu. Interview de Marco Sclaris. *I-Mag* n°2. Septembre 2014

⁵⁶ A. Beauté. Escalade et Paraclimbing : en route pour les JO ? *Direct'Cimes* n°55. Septembre 2011.

⁵⁷ Entretien avec Cécile Avezou, mars 2018.

démarche singulière illustre l'intérêt des athlètes pour l'intégration de l'escalade aux JO, et leur capacité à se mobiliser et agir aux côtés – si ce n'est en marge – des instances de gouvernance du sport.

Cette première candidature semble néanmoins avoir permis à l'escalade de compétition d'acquérir une visibilité et une légitimité non négligeable dans le succès de la seconde candidature. En effet, le projet d'intégration de l'escalade aux JO bénéficiera du soutien du COJO de Tokyo 2020, proposant d'intégrer une partie des sports recalés de la « shortlist » en 2013, dont l'escalade, en bénéficiant du nouveau cadre légal défini par l'agenda 2020 (McAloon, 2016). Dans un premier temps, le COJO fit cette proposition au CIO en 2015⁵⁸, l'escalade étant très populaire au Japon. L'avis favorable de la Commission exécutive du CIO⁵⁹ le 1^{er} juin 2016 renseigne sur la prochaine officialisation de cette décision, finalement entérinée le 3 août 2016.

De plus, la politique d'ouverture à de nouveaux sports – qualifiés d'« action sports » (Wheaton & Thorpe, 2016) – dont l'escalade fait partie, s'illustre par un affichage de la part du CIO d'une meilleure collaboration avec les fédérations sportives internationales concernées (Thorpe & Wheaton, 2019). J. Meyer, chargé de la coordination Olympique au sein de l'IFSC, le souligne lors d'un entretien : « *Le CIO aujourd'hui ne peut pas nous forcer à changer quoi que ce soit. C'est écrit dans le règlement, que le CIO n'a aucun pouvoir de décision sur les fédérations internationales. [...] Après ça n'empêche pas que sur les championnats du monde on va prendre des choix différents, parce que ça reste nos évènements* »⁶⁰. Toutefois, si le CIO ne peut faire preuve d'ingérence dans la gouvernance d'une fédération internationale, il exerce son influence en formatant à sa guise les règles de la compétition phare dont il est l'organisateur. Ainsi, la création d'un format combiné, suggéré par les évaluateurs du CIO aux Championnats du monde de Paris Bercy en 2012, a influencé la sphère compétitive pour devenir une épreuve à part entière. Par exemple, l'ensemble des compétitions nationales en Poussin et Benjamin (10-14 ans) est constitué d'épreuves combinées. Ainsi, la sincérité de la « nouvelle approche » du CIO incarnée par l'Agenda 2020 (intégration de nouveaux sports « jeunes » et médiatiquement attractifs choisis par les COJO ; travail en collaboration avec les fédérations internationales) mérite d'être interrogée. S'agit-il d'une volonté de préserver l'identité de ces sports (Batuev, 2015), ou d'un volontarisme reposant sur la recherche du maintien de son hégémonisme sur le sport international (Thorpe

⁵⁸ P. You. Edito. *I-Mag* n°7. Décembre 2015.

⁵⁹ P. You. Edito. *I-Mag* n°9. Juin 2016.

⁶⁰ Entretien avec J. Meyer, avril 2018.

& Wheaton, 2019) ? Cette volonté à la fois d'intégrer la sphère olympique puis de transformer les règles des compétitions, ne s'est pas fait sans heurts, comme le montrent les différentes phases de cette controverse que nous analysons *infra*.

2. Un processus d'innovation sociotechnique controversée

2.1. L'intégration de l'escalade aux JO en débat

2.1.1. Naissance de la controverse

Historiquement, les grimpeurs étaient des « *fortes personnalités* »⁶¹ attachés à la singularité de l'escalade parmi les disciplines sportives. Cela corrobore le discours anticonformiste du Manifeste des 19 (1985), et participe au marquage contre-culturel de l'activité, dans une logique de distinction (Aubel, 2005 ; Gloria & Raspaud, 2006). Les grimpeurs de haut-niveau des années 1980 et 1990 étaient peu favorables à l'intégration de l'escalade dans le cadre contraignant que suppose une épreuve olympique. Au-delà du manque de maturité de la pratique compétitive de l'escalade, l'attitude d'un certain nombre de grimpeurs et de membres des institutions internationales, semble avoir dans un premier temps constitué un frein dans le processus d'intégration aux JO.

Au tournant des années 2000, certaines voix se sont élevées pour évoquer le projet de l'escalade Olympique⁶², générant par la même occasion un début de controverse. Les acteurs favorables au sein de l'UIAA – parmi lesquels M. Sclaris, ancien directeur de l'ICC au sein de la fédération, avant de fonder et présider l'IFSC – dénoncent la lenteur du projet Olympique⁶³. De l'autre côté, la fédération d'alpinisme fait preuve de réticences sur le dossier Olympique, sans s'y engager pleinement.

2.1.2. Le déploiement médiatique de la controverse

La controverse se caractérise par ce que Lemieux (2007) nomme une structure triadique, c'est-à-dire deux camps qui s'affrontent et qui mobilisent un public en utilisant la presse comme moyen de la publiciser. L'étude de la presse sportive généraliste permet d'analyser la manière dont le sujet est considéré en dehors du milieu de l'escalade. Nous

⁶¹ D'après J Godoffe.

Source : Auteur inconnu. Escalade : la grande aventure de la compétition #2. *GrandeVoix*. Date inconnue. <http://grandevoix.fr/escalade-la-grande-aventure-de-la-competition-partie-2>

⁶² F. Carrel. Escalade, le Fol espoir Olympique. *Grimper n°50*. Novembre 2000

⁶³ D. Dimeo. La prise commence à prendre. *Libération*. 30 septembre 2002.

avons identifié et décrypté seize articles traitant de l'escalade et des JO (ou du CIO), écrits par des journalistes sportifs. L'analyse révèle qu'aucun de ces articles ne mentionne les critiques formulées dans le milieu de l'escalade sur la question olympique : c'est-à-dire la question du développement à deux vitesses de la fédération, l'opacité du CIO, le cadre télévisuel dans lequel l'activité doit rentrer, etc. En effet, le contenu de ces articles est explicitement favorable à l'intégration de l'escalade aux JO, en vantant les bienfaits potentiels pour l'activité, et particulièrement l'augmentation des moyens pour se développer, grâce à l'argent du CIO et à l'exposition médiatique accrue qui permet de faire venir de nouveaux sponsors.

Deux articles du journal *L'Equipe*, premier quotidien sportif français en nombre de tirages, publiés au lendemain de l'intégration officielle de l'escalade aux JO de 2020, défendent cette nouvelle épreuve. Un des deux articles retrace le processus qui a conduit à cette intégration, en mentionnant quelques critiques à l'égard du format combiné, à savoir des épreuves qualifiées d'« *anecdotiques* »⁶⁴. Le deuxième article évoque le contexte favorable au sein du CIO⁶⁵, comme évoqué dans la littérature scientifique (McAloon, 2016 ; Wheaton & Thorpe, 2016), et la volonté de la part de l'institution d'intégrer des nouvelles activités comme l'escalade.

Dans la presse spécialisée, la controverse semble se déployer avec une diversité d'acteurs et d'arguments mobilisés. Contrairement aux médias généralistes, les rédacteurs de ces magazines sont des grimpeurs, et proposent une vision plus nuancée. On retrouve ainsi des acteurs favorables aux JO : des athlètes (comme l'ancien grimpeur français de haut-niveau M. Fuselier⁶⁶), des entraîneurs (comme celui de l'équipe Autrichienne H. Wilhelm⁶⁷, reconnaissant l'existence d'une « *controverse perpétuelle* » autour de la compétition et de l'olympisme, mais défendant l'idée que l'intégration de l'escalade aux JO sera positive si et seulement si « *les intérêts de toutes les parties prenantes sont pleinement considérés* »). J. Meyer, directeur des sports de l'IFSC, s'exprime ainsi régulièrement dans le magazine *Grimper* en publiant des « Billets d'humeur » défendant âprement l'escalade olympique.

A l'inverse, dans le même magazine certains sont plus distants, comme G. Rotillon⁶⁸, qui défend l'idée de développer en priorité les sites naturels, et de rééquilibrer la politique

⁶⁴ Auteur inconnu. L'escalade entre (enfin) dans l'ère olympique. *L'Equipe*. 4 août 2016.

⁶⁵ Auteur inconnu. La carte "djeuns" pour les JO 2020 à Tokyo, le CIO a entériné l'entrée de 5 sports au programme olympique: karaté, baseball-softball, escalade, skate et surf. Objectif, séduire un nouveau public. *L'Equipe*. 4 août 2016.

⁶⁶ Auteur inconnu. Interview de M. Fuselier. *Grimper* n°140. Juin 2012.

⁶⁷ Auteur inconnu. L'escalade, un nouveau sport ! Interview de Heiko Wilhelm, auteur du livre. *Grimper* n°170. Janvier 2016

⁶⁸ Voir biographie en annexe n°1.

fédérale, qu'il juge trop orientée vers l'intégration aux JO⁶⁹. Il réfute aussi la « *théorie de la locomotive* »⁷⁰, c'est-à-dire l'idée que l'olympisme va permettre un développement global de l'ensemble de la fédération.

Enfin, le rédacteur en chef, F. Labreveux, exprime fréquemment son point de vue sur la question de l'olympisme. Il adopte le plus souvent un point de vue distant, et parfois critique. Il évoque les transformations de l'escalade qui n'est, selon lui, « *plus un sport de glisse* »⁷¹ - faisant référence à certains travaux de recherche (Loret, 1995) –, en soulignant que l'IFSC et la FFME « *ne rêvent que d'olympisme* ». Il dénonce également la naïveté de l'IFSC et de la FFME après l'échec de la candidature de 2013⁷², pensant séduire le CIO en organisant une belle compétition (Championnats du Monde 2012 à Paris Bercy). Il met en avant l'important travail de lobbying nécessaire pour espérer devenir olympique, et l'argent que cela représente. En effet, les dépenses estimées par l'IFSC pour la première candidature de 2011-2013 sont de cinquante-trois mille euros pour la fédération internationale. Enfin, il fustige le comportement de « *girouettes* » du CIO, qu'il considère comme un manque de respect vis-à-vis de l'escalade. Il questionne ainsi la finalité de la candidature olympique : « *est-ce que les jeux en valent la chandelle ?* ».

Dans le magazine gratuit *Escalad'Mag*, tourné vers la grimpe en milieu naturel⁷³, la position de F. Wolff⁷⁴, rédacteur en chef du magazine, est significative de la dénonciation des dérives des JO. Il soutient que dans ces conditions, l'escalade ne devrait pas s'empresse d'intégrer les JO. A l'inverse, F. Tuscan, ancien falaisiste de haut-niveau, désormais patron de la marque de chaussons d'escalade EB, évoque l'« *Olympisation* » de l'escalade dans le même numéro. Il pense que l'escalade mérite sa reconnaissance olympique, et soutient que l'arrivée d'industriels non spécialistes investissant dans l'activité est nécessaire à la concrétisation de ce processus d'intégration aux JO.

Cette position en faveur de l'escalade Olympique peut sembler légitime pour un acteur qui a un intérêt économique évident à ce que le marché de l'escalade se développe : malgré un argumentaire sur les qualités intrinsèques et le mérite de l'escalade, les perspectives économiques attendues pour le marché de l'escalade – et l'entreprise EB – ne sont vraisemblablement pas étrangères à cette opinion favorable. De son côté, F. Wolff n'a pas d'intérêt économique autre que celui d'écouler son magazine, gratuit donc dépendant des

⁶⁹ G. Rotillon. Droit de réponse. La FFME et le développement de l'escalade. *Grimper* n°148. Juin 2013.

⁷⁰ Entretien avec Gilles Rotillon, avril 2018.

⁷¹ F. Labreveux. Edito. *Grimper* n°146. Mars 2013.

⁷² F. Labreveux. Edito. *Grimper* n°146. Mars 2013.

⁷³ Publié entre 2005 et 2013, et distribué gratuitement dans les salles d'escalade à l'époque.

⁷⁴ F. Wolff. Edito. *Escalad'Mag* n°17. Avril 2008.

annonceurs, et centré sur la grimpe en site naturel. Dès lors, son point de vue peut s'exprimer sans entrave, à l'instar de son confrère F. Labreuveux du magazine *Grimper*.

Promoteurs de l'escalade Olympique			Détracteurs de l'escalade Olympique		
<u>Argument principal</u> : Le développement de l'escalade			<u>Argument principal</u> : Répercussions inexistantes ou négatives		
L'Olympisme comme une évidence	Retombées économiques	Parade des critiques sur l'Olympisme	Un accaparement de moyens et des retombées limitées	Dérives du mouvement Olympique	Perte de la singularité culturelle de l'escalade

Table 1. La controverse sur l'escalade Olympique : l'Olympisme comme enjeu

Les promoteurs de l'escalade Olympique

L'Olympisme comme une évidence

Dès l'élection de Pierre You à la présidence de la FFME en 2005, un consensus semble être établi autour de l'intégration de l'escalade aux JO, en cohérence avec le projet politique de la direction fédérale. La communication officielle de la fédération diffuse une vision positive et sans nuance de l'escalade Olympique, comme l'illustre le reportage Compétitions d'escalade⁷⁵ : l'auteur présente l'intégration aux JO comme un événement inévitable dans le développement de l'escalade, en s'appuyant sur l'argument des retombées médiatiques et économiques profitables à l'activité. Cette conception apologétique est celle du P.H. Paillason, Directeur Technique National (DTN) de la FFME depuis 1998, dont la mission est de coordonner les actions pour promouvoir l'escalade et de préparer les équipes nationales. Pour lui, les JO sont une évidence, une suite logique de la politique fédérale en faveur de la compétition :

« Les JO [...] c'est un espèce de rouleau-compresseur, si l'athlète il veut pas les faire ca le regarde ! Il pourra toujours faire les championnats du Monde dans sa discipline. Je ne sais pas s'il y en a beaucoup qui ne vont pas se présenter aux JO. Et puis quelque part, c'est presque perdu d'avance. Les JO auront avancé, l'escalade va avancer avec les JO. Pour moi y'a même pas de débat. »⁷⁶

⁷⁵ A. Beauté. Compétitions d'escalade. *Direct'Cimes* n°34. Mars 2006.

⁷⁶ Entretien avec P.H. Paillason, avril 2018.

L'intégration Olympique est donc considérée comme une évidence, une « *évolution naturelle* »⁷⁷ du sport de compétition. Pourtant, l'analyse ci-après des innovations sociotechniques de la voie de vitesse officielle et du combiné montre que l'intégration de l'escalade aux JO est avant tout le fruit d'une entreprise politique intense de la part de l'IFSC. En effet, cette dernière aurait fortement « poussée » l'escalade auprès du CIO afin de faire connaître le sport et son potentiel (Batuev & Robinson, 2019). Sans les efforts ciblés de la fédération internationale vers cet objectif, l'escalade ne serait sans doute pas rentrée « naturellement » aux Jeux. La direction fédérale française véhicule toutefois cette idée, comme pour justifier qu'il n'y avait pas d'alternative dans le développement du sport. Pour ce faire, celle-ci s'accompagne d'un autre argument : celui du développement économique de l'activité grâce à l'Olympisme.

Des retombées économiques attendues

Le discours dominant, visant à promouvoir l'intégration de l'escalade aux JO s'appuie sur une question centrale : celle des retombées économiques. Tout en défendant l'escalade Olympique, deux visions s'opposent. D'un côté, le DTN comme le président de la FFME défendent publiquement l'idée que l'olympisme serait au service d'un « développement global ». Ce serait un moyen d'être reconnu, d'obtenir davantage de ressources financières, ce qui servirait autant les athlètes que la pratique dite de « loisir » mais aussi la gestion des sites naturels. PH. Paillason évoque ainsi un financement étatique « *multiplié par dix* »⁷⁸ – tout en reconnaissant sept ans plus tard une augmentation bien moindre que celle espérée⁷⁹. Cependant, C. Avezou (entraîneur de l'équipe de France, ancienne élue à la FFME) indique la répartition potentiellement inégale des aides financières : « *il n'y aura pas de retombées sur tous les clubs, puisque de toute façon il y a certains clubs qui ne veulent pas entendre parler de compétition* ». Cette vision est également partagée par le président de l'IFSC, pour qui les retombées économiques provenant de l'Olympisme doivent servir principalement à la préparation Olympique : « *il ne serait pas acceptable que l'argent généré par l'Olympisme soit utilisé pour l'entretien des refuges alpins, par exemple, ou d'autres activités qui n'ont rien à voir* »⁸⁰.

⁷⁷ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

⁷⁸ Auteur inconnu. Interview de Pierre-Henri Paillason. *Direct'Cimes* n°57. Avril 2012.

⁷⁹ Entretien avec P-H Paillason, octobre 2019.

⁸⁰ Entretien avec M. Sclaris, juillet 2020.

Ainsi, les promoteurs de l'escalade Olympique déploient l'argument du développement économique, tout en reconnaissant que celui-ci concernera principalement l'escalade de compétition – et spécifiquement la préparation Olympique – et non l'activité dans sa globalité. Ainsi, l'idée selon laquelle l'Olympisme serait au service du développement global du sport et de la FFME, largement mise en avant pour justifier l'entreprise Olympique, semble avoir laissé place à une réalité assumée : les retombées seront ciblées sur la compétition et la préparation aux JO.

Une parade des critiques émises

L'intégration de l'escalade aux JO suscite toutefois des critiques relevant des dérives du CIO. L. Martinez, rédacteur en chef du magazine *Grimper*, énumère ainsi les différents problèmes en lien avec l'organisation des Jeux : les expropriations, la corruption, l'alliance avec des régimes dictatoriaux, l'impact écologique⁸¹. Il prône la résistance des grimpeurs face à cet événement qu'il qualifie de « *mascarade* ». D'autres critiques se centrent davantage sur le fonctionnement du CIO : S. Challéat désigne l'institution comme une « *multinationale régulièrement suspectée de corruption* »⁸², en proie à des intérêts contradictoires. F. Labreuveux⁸³ dénonce également l'opacité et le manque de respect du CIO vis-à-vis des petits sports comme l'escalade, candidats malheureux pour intégrer le programme permanent en 2013. Dans cette optique, l'intégration de l'escalade aux Jeux n'apparaît pas comme une perspective souhaitable.

De fait, les promoteurs de l'escalade Olympique déploient un contre-argumentaire. Pour F. Wolff⁸⁴ comme pour J. Meyer⁸⁵, l'Olympisme n'impactera pas certaines facettes de l'escalade comme la pratique en site naturel, car celle-ci est relativement autonome et existe sans dépendre de l'escalade de compétitions. Ce postulat repose sur la séparation entre les différentes pratiques : la salle et la compétition d'un côté, les sites naturels de l'autre. Or la porosité entre celles-ci perdure : cela s'observe notamment à très haut niveau, où de nombreux athlètes en compétition réalisent également des performances en milieu naturel⁸⁶.

⁸¹ L. Martinez. Pamphlet contre l'escalade Olympique. *Grimper* n°204. Mai 2020.

⁸² S. Challéat. L'escalade, un sport comme les autres dans la course aux Jeux? *Grimper* n°159. Novembre 2014.

⁸³ F. Labreuveux. Édito. *Grimper* n°152. Novembre 2013.

⁸⁴ F. Wolff. Tokyo Vice, Tokyo Blues. Du rififi à Tokyo. *Grimper* n°176. Octobre 2016.

⁸⁵ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

⁸⁶ Parmi les finalistes Olympiques, certains d'entre eux sont ainsi connus pour faire partie des meilleurs falaisistes du Monde : Adam Ondra, Alexander Megos, ou encore Julia Chanourdie.

En France, la FFME gère encore des missions en lien avec l'escalade outdoor⁸⁷, tout en étant la fédération délégataire pour les compétitions. Ainsi, il paraît peu probable – du moins, au niveau français – que les changements induits par l'escalade Olympique n'impactent pas les autres facettes de l'activité (l'escalade en site naturel, mais aussi l'escalade loisir) : celles-ci ne constituent pas des activités isolées, distinctes, mais bien des formes de pratique d'une même activité, entre lesquelles naviguent les grimpeurs.

De plus, les critiques sur les dérives du CIO sont également contrées en invoquant des enjeux qui dépassent le sport. C. Hardy considère ainsi que « *c'est quand même l'être humain qui a un problème. C'est pas forcément les JO* » – en rappelant que les problématiques économiques ou écologiques concernent l'ensemble de la société. J. Meyer défend ainsi l'idée suivante : « *le problème c'est pas les JO, le problème c'est ce qu'on en fait* ». Dans cette perspective, l'éthique singulière de l'escalade constituerait un rempart protecteur face au risque que représenterait l'intégration aux Jeux. Certains voient même dans l'intégration de l'escalade une manière de lutter contre les dérives du mouvement Olympique⁸⁸, en changeant le CIO de l'intérieur via l'intégration de nouveaux sports *vertueux* – faisant fi du rapport de force et de la place encore marginale de l'escalade dans le système Olympique.

Les détracteurs de l'escalade Olympique

L'Olympisme comme un choix politique : l'accaparement de moyens pour des retombées limitées

Outre les critiques sur le CIO déjà évoquées, l'intégration Olympique de l'escalade conduit à interroger les potentielles retombées de cette nouvelle épreuve. Ainsi, G. Rotillon, ancien membre de la direction de la FFME et actuellement à la Fédération Sportive et Gymnique du Travail (FSGT), une fédération sportive française dont l'objectif n'est pas la recherche de performance mais davantage d'intéresser une diversité de profil de pratiquants, considère que la promotion de l'escalade Olympique est avant tout un choix politique de la direction fédérale :

« Il y a une hypothèse qui est liée aux hommes, c'est-à-dire que les dirigeants actuels de la FFME, qui sont ceux que j'ai connu, parce que Pierre You y est depuis des années, à mon avis, ont comme incitation principale d'être des notables tout à fait

⁸⁷ Voir le chapitre n°4 de cette thèse.

⁸⁸ Voir à ce sujet la Charte d'Éthique de l'escalade, écrite par Marc le Menestrel à la demande de l'IFSC. <http://climbing-ethics.galactron.org/Charte-d-ethique-de-l-escalade.html?lang=en>

reconnus dans le mouvement sportif, comme étant les équivalents des présidents des grandes fédérations [...]. Les JO étant de ce point de vue-là le graal, parce que quand on rentre aux JO, là on devient vraiment une fédération qui, y compris pour le gouvernement français, commence à être une fédération importante.»⁸⁹

Il justifie ainsi la course à l'olympisme de la FFME par les ambitions de carrières personnelles des membres de la direction fédérale, et en particulier de son président P. You⁹⁰. Il se montre prudent vis-à-vis des conséquences espérées, notamment sur le développement économique et structurel de l'activité, et questionne plus largement le lien entre olympisme et développement, en soulignant notamment le coût que représente l'organisation des JO. Il corrobore ainsi la nuance avancée par Weed & al. (2015) de l'idée, communément admise, selon laquelle l'organisation de grands événements sportifs internationaux comme les JO aurait un impact positif sur la croissance du nombre de licenciés.

Une perte des valeurs de l'escalade

Enfin, le dernier point sur lequel l'escalade Olympique est controversée concerne l'évolution supposée des valeurs de l'activité suite à l'intégration aux JO. De par sa singularité culturelle (Aubel, 2005), certains grimpeurs s'inquiètent des conséquences potentiellement néfastes de l'Olympisme sur celle-ci, partageant l'idée de J.-L. Decosse⁹¹, directeur général du groupe de salles d'escalade Climb'Up, selon laquelle « *l'escalade, c'est plus qu'un sport* ». Ce dernier se montre partagé entre l'approbation de la reconnaissance Olympique de l'activité et la potentielle transformation culturelle de l'activité. Un autre acteur du milieu des salles d'escalade, B. Lacroix⁹², oppose également les bénéfices de l'Olympisme aux risques encourus : « *j'espère que ce bon en avant va pas faire disparaître toute la simplicité de notre milieu* ».

Ainsi, même au sein du secteur marchand, qu'on pourrait supposer favorable aux JO en raison des retombées économiques escomptées, des réticences sont encore présentes face au projet Olympique. Celles-ci semblent également partagées par de rares compétiteurs de l'équipe de France jeune au début des années 2010, comme T. Dupin⁹³ qui pointe le risque de perdre la « *confidentialité* » de l'escalade, ou encore M. Delpierre⁹⁴ qui craint que les enjeux économiques viennent « *détériorer les valeurs de la grimpe* ».

⁸⁹ Entretien avec G. Rotillon, avril 2018.

⁹⁰ Président de la FFME de 2005 à 2021.

⁹¹ Entretien avec JL Decosse, décembre 2019.

⁹² Entretien avec Benoit Lacroix, novembre 2020.

⁹³ Auteur inconnu. J. Michelard & T. Dupin. *Direct'Cimes n°52*. Décembre 2010.

⁹⁴ Auteur inconnu. M. Delpierre & J. Bonder. *Direct'Cimes n°51*. Octobre 2010.

Tous ces acteurs redoutent ainsi le changement d'échelle induit par l'entrée de l'escalade JO, à l'instar d'O. Lebreton⁹⁵, qui compare ce processus à l'association d'un petit producteur de légumes et d'une chaîne de supermarchés : « *Au début il se dit c'est cool je vais me faire plein de fric, mais au bout de dix ans qu'est-ce qu'il en reste du petit producteur ?* ». Cet aspect de la controverse témoigne d'un certain conservatisme du milieu de l'escalade, notamment dans la volonté de garder la capacité à se fixer ses propres règles – la normativité autonome (Aubel, 2005). De plus, cela montre que les grimpeurs sont conscients de la dissymétrie du rapport de force entre le CIO et les sports, via les fédérations internationales (Thorpe & Wheaton, 2019), et du risque que ces derniers perdent une partie de leur souveraineté vis-à-vis du CIO.

2.2. La voie de vitesse officielle

2.2.1. L'innovation sociotechnique de la voie de vitesse et ses conséquences

Avant la création d'une voie de vitesse officielle en 2005, la discipline se caractérisait par des duels chronométrés sur des voies différentes, puisque dépendantes de la spécificité des prises et du mur à disposition de l'équipe d'ouvriers. Bien que la difficulté des itinéraires ait été homogène, le changement permanent de ceux-ci à chaque compétition ne permettait pas l'établissement d'un record. De plus, la qualité du spectacle était variable car fortement liée à l'ouverture de la voie. Enfin, l'escalade de vitesse était peu médiatisée et peu pratiquée. Elle occupait une place marginale derrière les épreuves de difficulté (la discipline historique) et de bloc (apparue à la fin des années 1990 en compétition).

La voie de vitesse officielle représente une évolution radicale et a contribué à transformer l'escalade de compétition. Nous pouvons la considérer comme une innovation sociotechnique (Akrich, 1993), et la Figure n°2 représente le réseau d'actants associés au sein de cette innovation, ainsi que ses effets transformateurs sur l'activité.

En effet, une voie de vitesse officielle et internationale, normée et standardisée afin d'établir un record, est instaurée en 2005⁹⁶. Définie comme un Point de Passage Obligé (PPO) (Callon, 1986) – c'est-à-dire un point de convergence indispensable pour tous les actants dans le processus d'innovation Olympique – par l'ICC puis l'IFSC, celle-ci va jouer un rôle

⁹⁵ Auteur inconnu. Interview d'O. Lebreton. Site internet de Blozone. 27 février 2018.

O. Lebreton est un « bleausard » (grimpeur local de la forêt de Fontainebleau [Seine-et-Marne]) actif dès le début des années 2000. Il a ouvert et répété la majeure partie des blocs les plus difficiles du site jusqu'à 8b+. Il est ainsi l'ouvrier du célèbre Gecko assis (8b/8b+) au Rocher de Bouligny, flashé par Adam Ondra en 2011.

⁹⁶ A. Beauté. La vitesse prend de l'allure. *Direct' Cimes* n°51. Octobre 2010.

essentiel dans le développement international de l'activité et sa lisibilité médiatique. En 2005, le français Jacky Godoffe, ouvreur international, est sollicité par l'ICC (qui deviendra l'IFSC en 2006) pour ouvrir une voie unique pour les Championnats du monde de Munich. Celle-ci sera ensuite conservée en tant que voie officielle pour les prochaines compétitions internationales au sein de l'IFSC. Cette voie représente une innovation sociotechnique dans le sens où son instauration a été rendue possible par l'association d'acteurs humains et d'éléments non-humains permettant de créer une voie standardisée, facilement reproductible, pour un faible coût (vingt mille euros, contre trente-cinq mille euros en bloc et soixante-dix mille euros en difficulté⁹⁷). Le matériel spécifique à la discipline constitue un actant majeur dans le réseau d'innovation : il s'agit des prises, des enrouleurs automatiques, ou encore des systèmes de chronométrage. L'IFSC a déterminé une liste de fournisseurs homologués⁹⁸, qui deviennent incontournables pour tout nouveau projet de mur. Il existe d'autres fournisseurs sur le marché des équipements de vitesse⁹⁹ : ceux-ci contribuent également au processus d'innovation puisqu'ils offrent une possibilité supplémentaire de se fournir en matériel spécifique à la discipline.

Ce format a permis d'atteindre trois objectifs qui transforment radicalement l'organisation internationale de l'escalade. Cette normalisation offre d'abord une plus grande facilité de mise en œuvre. Elle permet de développer l'escalade rapidement dans des pays où l'activité n'est pas présente. La vitesse a joué un rôle crucial pour certains pays (notamment la Chine, l'Iran ou l'Indonésie) car « *ils sont rentrés dans l'escalade de compétition par la vitesse. Le pari c'était ça* »¹⁰⁰.

De plus, l'établissement d'un record a permis une meilleure compréhension du public par l'intermédiaire de la possibilité de comparaison entre les performances produites dans des lieux différents. La discipline gagne ainsi en lisibilité, ce qui lui permet d'être davantage médiatisée.

Enfin, cette standardisation a permis d'accroître l'intérêt du CIO. En effet, dans un premier temps, le CIO est séduit par l'escalade de vitesse et le spectacle qu'elle propose. Suite

⁹⁷ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

⁹⁸ Voir le catalogue officiel de l'IFSC : <https://www.ifsc-climbing.org/index.php/2-uncategorised/79-manufacturers>

⁹⁹ Par exemple HRT vend des prises de vitesse estampillées « IFSC », mais ce ne sont pas les prises officielles, uniquement fabriquées par Volx (source : [https://www.prises-escalade.fr/Speed-Route-15m-\(PU\)-p431-c-5.html#fp](https://www.prises-escalade.fr/Speed-Route-15m-(PU)-p431-c-5.html#fp))

De plus, l'entreprise Pyramide vend un mur de vitesse « agréé », alors que celle-ci ne fait pas partie des 6 constructeurs officiellement reconnus par l'IFSC (source : <https://pyramide.eu/construire-realiser-un-mur-descalade-interieur-ou-exterieur-tout-public-du-debutant-au-competiteur-de-tout-niveau/mur-escalade-vitesse/>)

¹⁰⁰ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

à l'organisation des Championnats d'Europe à Paris Bercy par la FFME et l'IFSC, des rumeurs circulent sur l'intégration de la seule épreuve de vitesse : « *on murmure qu'il est bien possible que grâce à la vitesse, l'escalade se voit un jour entrer dans l'olympisme* »¹⁰¹.

La vitesse a donc permis à l'escalade de compétition d'atteindre l'universalité de sa pratique, grâce au processus de traduction abouti de la création d'une voie de vitesse officielle. D'une part, en intégrant de nouvelles fédérations nationales au sein de l'IFSC. D'autre part, en obtenant les faveurs du CIO et du grand public, grâce à une épreuve facile à comprendre et spectaculaire pour le grand public. C'est donc par un processus de traduction (Callon, 1986) que l'innovation a ainsi pu se diffuser, à la fois au niveau international mais aussi auprès des instances olympiques qui l'ont légitimée.

2.2.2. La controverse sur la voie de vitesse officielle

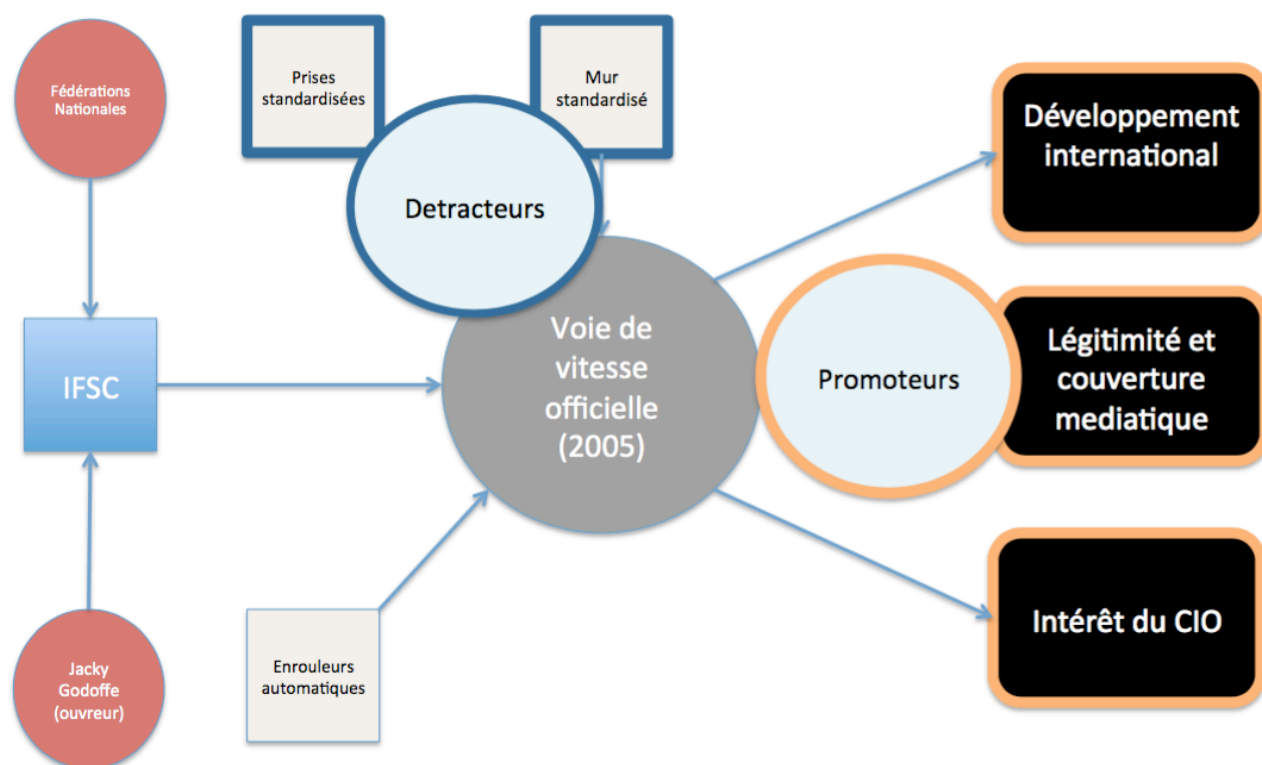


Figure n°2. L'innovation sociotechnique de la voie de vitesse officielle et la controverse associée.

¹⁰¹ A. Beauté. La vitesse prend de l'allure. *Direct'Cimes n°51*. Octobre 2010.

Dès sa création en 2005, la voie de vitesse officielle suscite des prises de position et des questionnements. A. Pêcher, ancien entraîneur de l'équipe de France, s'inquiète au sujet de cette nouvelle voie : ce serait une « *fausse bonne idée* »¹⁰², si elle favorise l'intégration de l'escalade de vitesse aux JO au détriment des deux autres disciplines (bloc et difficulté). A. Beauté, salariée de la FFME, contribue à propager cette idée en affirmant : « *on murmure qu'il est bien possible que grâce à la vitesse, l'escalade se voit un jour entrer dans l'olympisme* »¹⁰³. Mais ces hypothèses sont balayées par le président de la fédération, P. You, qui nie la possibilité d'intégrer la vitesse seule, et souligne la volonté de négocier fermement avec le CIO pour conserver les trois disciplines de l'escalade¹⁰⁴. L'innovation suscite des débats au sein même de la fédération alors que la posture sur l'Olympisme faisait davantage l'unanimité au sein de cette institution.

La controverse qui émerge autour de cette nouvelle épreuve se structure en deux camps. D'un côté, ses promoteurs insistent sur les conséquences déjà mentionnées : intérêt du CIO, visibilité et intérêt du grand public, outil de développement international. L'épreuve de vitesse est alors envisagée comme un levier essentiel du développement des compétitions escalade. Dans cette perspective, cette innovation est défendue car elle permet d'atteindre ces différents objectifs, dont celui de la médiatisation auprès d'un plus large public. D'un autre côté, la voie de vitesse officielle est fortement controversée, et ses détracteurs se concentrent sur la normalisation et la standardisation de la voie, c'est-à-dire ses caractéristiques techniques (cf. Figure n°2). Le fait que l'escalade de vitesse propose une voie strictement identique est fortement critiqué. Elle donne lieu à une gestuelle radicalement différente, sollicitant le train inférieur au détriment du train supérieur davantage sollicité en escalade. Alors que l'adaptation au support constitue le fondement de l'activité, celle-ci est désormais accessoire. Certains ont également dénoncé le décalage entre deux visions de l'escalade, comme le grimpeur professionnel Adam Ondra : « *La vitesse est une épreuve très artificielle [...] et n'a rien en commun avec la philosophie globale de l'escalade selon moi* »¹⁰⁵.

Cependant, la désorganisation des critiques n'ont pas réussi à modifier la trajectoire de cette innovation : la voie de vitesse officielle semble aujourd'hui pleinement acceptée en France, et son intérêt dans l'entreprise Olympique n'est plus remis en cause. Mais du fait de sa présence dans l'épreuve du combiné Olympique, de nombreux athlètes se montrent encore

¹⁰² A. Pêcher. Dossier Bercy. Côté spectacle. *Direct'Cimes* n°44. Décembre 2008.

¹⁰³ A. Beauté. La vitesse prend de l'allure. *Direct'Cimes* n°51. Octobre 2010.

¹⁰⁴ A. Beauté. L'escalade aux JO, c'est pour bientôt ? Interview de P. You. *Direct'Cimes* n°55. Septembre 2011.

¹⁰⁵ L. Guyon. Escalade aux Jeux olympiques : le combiné fait débat ! *La Fabrique Verticale*. 4 octobre 2016. <https://lafabriqueverticale.com/fr/escalade-olympique-combine-debat/>

très critiques vis-à-vis de l'escalade de vitesse, voire refusent catégoriquement d'y participer, quitte à ne pas être sélectionné aux JO¹⁰⁶. Toutefois, cette résistance à l'innovation apparaît marginale, et l'acceptation de la discipline témoigne du succès de cette innovation. Celui-ci repose sur la constitution d'un réseau d'actants suffisamment solide pour promouvoir et stabiliser l'innovation : l'IFSC, promoteur de la discipline à des fins Olympiques, a réussi à imposer sa traduction aux autres actants. Le cas des athlètes critiques, comme J. Schubert et A. Ondra, témoigne du succès de la phase d'enrôlement (Callon, 1986, p. 21), où les actants acceptent le rôle qu'on attend d'eux – les deux sportifs ayant été tous deux finalistes aux Jeux de Tokyo et ont concouru sur la voie de vitesse officielle.

2.3. Le format combiné des trois disciplines

2.3.1. L'innovation sociotechnique du format combiné

Le format combiné a été-élaboré en vue des JO de Tokyo, dès lors que le CIO ne souhaitait pas attribuer plusieurs médailles pour une même activité. A partir de l'officialisation de ce nouveau format en 2016, plusieurs événements internationaux ont été organisés : Master National de combiné Olympique à Saint-Etienne (France) (2017), Championnats du Monde de Combiné à Hachiōji (Japon) (2019), Tournoi de Qualification Olympique à Toulouse (France) (2019), etc.

Le processus d'innovation sociotechnique du format combiné est représenté dans la figure n°3. Ce nouveau format inédit, créé exclusivement pour les JO, est le fruit d'une association d'acteurs et d'éléments non-humains dans un processus de traduction (Callon, 1986). Dans une première phase de problématisation, l'intégration aux JO de Tokyo a été conditionnée par le COJO et le CIO pour n'offrir qu'une seule médaille aux sports additionnels tels que l'escalade. La définition d'une épreuve unique pose donc un nouveau problème à résoudre, dans le prolongement de la voie de vitesse officielle qui s'intègre à ce format inédit. Malgré ses trois disciplines, l'escalade de difficulté avait encore une place privilégiée sur la scène compétitive, et la vitesse une place marginale. A l'opposé, le CIO a été séduit dans un premier temps par l'escalade de vitesse, épreuve perçue comme télégénique et correspondant le plus à l'idéologie d'un sport compétitif universel véhiculé par cette institution. Cependant, les évaluateurs du CIO qui ont assisté aux Championnats du Monde

¹⁰⁶ Auteur inconnu. Interview de Domen Skofic. *Grimper n°180*. Mai – juin 2017.

2012 à Paris (France) ont suggéré à l'IFSC de ne pas laisser de discipline de côté¹⁰⁷, en les invitant à créer un nouveau format.

L'IFSC a suivi les recommandations du CIO en combinant les épreuves pour candidater aux JO de Tokyo. Il est le fruit d'une co-construction de l'IFSC avec les autres parties prenantes de l'escalade de compétition : les fédérations nationales et les athlètes d'un côté, le CIO et le COJO de l'autre. Dans cette phase d'intéressement (Callon, 1986, p. 17), entre 2013 et 2016, l'IFSC s'efforce d'imposer et de stabiliser l'acceptation d'un nouveau format combiné, comme seule issue à l'obligation de n'avoir qu'une seule épreuve aux Jeux.

L'innovation repose sur des tâtonnements : si le réseau d'actants (voir figure n°3) conduit à la création d'un format combiné, les expérimentations ne sont pas satisfaisantes. La question du classement apparaît centrale : faut-il favoriser les athlètes spécialistes, ou ceux davantage polyvalents ? Faire l'addition ou la moyenne des places obtenues est très vite apparue comme problématique car cela pénaliserait les meilleurs athlètes. Ainsi, lorsque l'escalade est officiellement intégrée en 2016 en vue des JO de Tokyo, la formule n'est pas stabilisée¹⁰⁸. Les propriétés du combiné, véritable problème à résoudre pour les acteurs, vont contraindre ces derniers à s'adapter pour faire évoluer l'innovation.

Face aux difficultés organisationnelles que pose le combiné, le réseau d'actants évolue à l'automne 2016 avec la création d'un *Group 7*. Cette phase est celle de l'enrôlement dans le processus de traduction, c'est-à-dire que l'intéressement est réussi, et que des rôles sont attribués aux différents actants (Callon, 1986, p. 21). Sous l'impulsion de l'Autriche et de la France, sept fédérations¹⁰⁹ sont rassemblées pour définir ensemble le format définitif pour le combiné Olympique. Le choix s'est porté sur les fédérations les plus actives au niveau de l'IFSC, laissant de côté la majeure partie des fédérations internationales – qui n'ont toutefois pas protesté. De son côté, la Fédération ne semblait à l'époque pas en mesure de prendre en charge cette initiative, alors qu'elle le fit pour les JO de Paris 2024¹¹⁰.

Les sept fédérations nationales vont associer au format combiné la multiplication des scores. Cela transforme alors le résultat final : celui-ci valorise davantage les athlètes spécialistes (faible coefficient multiplicateur), que les athlètes polyvalents dans les trois

¹⁰⁷ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

¹⁰⁸ Auteur inconnu. Escalade : la grande aventure de la compétition #2. *GrandeVoix*. Date inconnue. <http://grandevoix.fr/escalade-la-grande-aventure-de-la-competition-partie-2>

¹⁰⁹ Autriche, Chine, Espagne, Italie, Japon, Russie, France.

Source : Auteur inconnu. Mutualiser les forces pour définir le futur format Olympique. Site internet de la FFME. 19 octobre 2016

¹¹⁰ La rédaction. Le format combiné des JO de Paris sera testé en coupe du monde cette année. Site internet de Grimper. 23 décembre 2021. <https://www.grimper.com/news-le-format-combine-jo-paris-teste-coupe-monde-cette-annee>

disciplines (valorisés lorsque les scores sont additionnés). Cette nouvelle traduction du format combiné va permettre à celui-ci de se déployer, tout en étant accepté par les différents acteurs du réseau.

A priori inconciliables, leur association au sein d'un format unique apparaît donc comme un processus d'innovation sociotechnique. On observe par exemple une réciprocité entre l'innovation elle-même et le réseau d'actants qui la porte (Akrich et al., 2002) : si le réseau d'actants a façonné le format combiné tel qu'il est, celui-ci a également transformé le réseau.

Ce processus d'innovation est également caractérisé par l'impact transformatif de celui-ci. En effet, il a permis l'acceptation sociale de l'escalade Olympique, en répondant aux exigences des athlètes (prendre en compte la spécialisation), du CIO et du COJO de Tokyo (offrir un spectacle de qualité), de l'IFSC et des fédérations nationales d'escalade (ne pas dénaturer l'activité). En effet, dans une quatrième phase, on observe une « mobilisation des alliés » (Callon, 1986, p. 25), une fois le format défini et stabilisé : les athlètes et les médias vont ainsi se faire les porte-parole du nouveau format et de son bien-fondé. De plus, ce nouveau format a des conséquences sur l'organisation sportive de l'escalade. Elle contribue d'abord à légitimer l'escalade de vitesse, et à rééquilibrer la valeur des trois disciplines, puisqu'elles ont la même part dans le calcul du score obtenu. Ensuite, en devenant un nouveau standard, le « combiné Olympique » s'impose comme un modèle de compétition à reproduire et à diffuser¹¹¹. Les effets de l'intégration Olympique sur la pratique de l'escalade sont ici tangibles, puisqu'ici la FFME modifie directement le règlement des compétitions en vue de légitimer le format combiné. Ce changement concerne exclusivement les jeunes catégories, à un âge où la spécialisation dans une seule discipline est rare : l'objectif est donc d'acculturer ces grimpeurs à l'idée que les trois disciplines sont d'intérêt égal et que celles-ci ont la même légitimité.

Cette innovation, contrainte par la nécessaire mise en conformité avec les exigences du mouvement Olympique, est donc le fruit d'une mise en réseau autour de la problématique du format de compétition pour l'escalade Olympique. Celle-ci a un impact transformatif réel sur l'organisation de l'escalade à différents niveaux, aussi bien international que national, comme le montre le cas français.

¹¹¹ C'est le cas par exemple pour les compétitions poussin-benjamin (10-14 ans) : il s'agit intégralement d'épreuves combinées des trois disciplines.

2.3.2. La controverse autour du format combiné

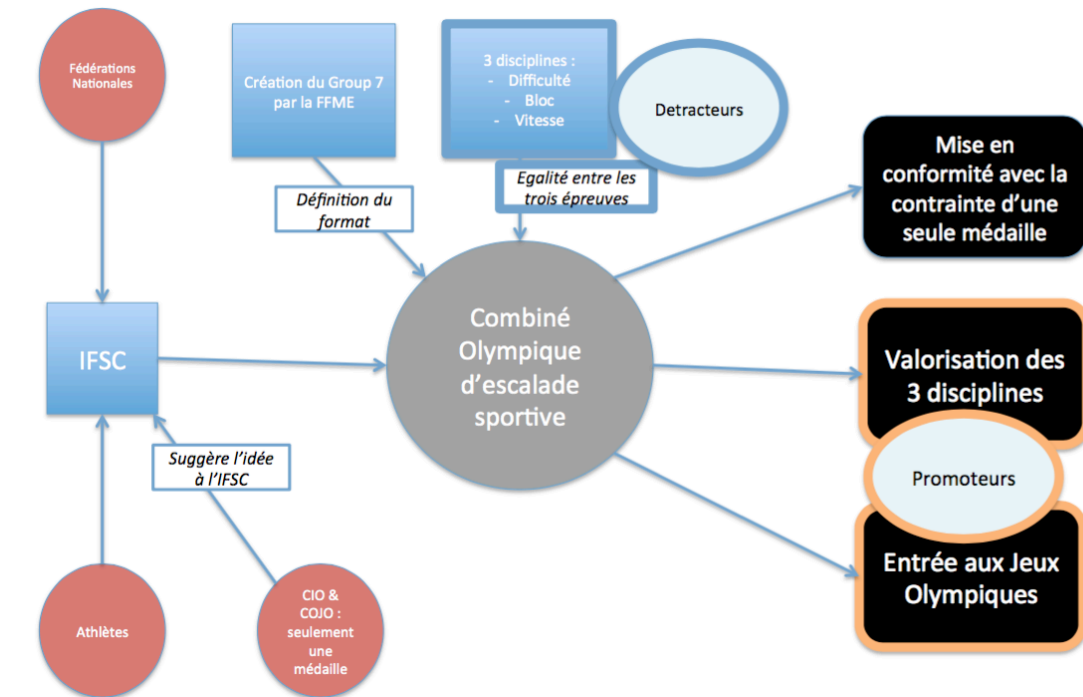


Figure n°3. L'innovation sociotechnique du combiné Olympique et la controverse associée.

La question du format de l'épreuve olympique d'escalade a représenté un des éléments de friction majeurs au sein de la communauté des grimpeurs. En reprenant la proposition des évaluateurs du CIO, à savoir une épreuve combinée, l'IFSC s'est attirée les foudres de plusieurs acteurs du milieu de l'escalade lorsque celui-ci fut annoncé.

Le combiné olympique a fait de nombreux déçus, comme C. Hardy, speaker sur les compétitions nationales et internationales : « *on ne va pas présenter le meilleur de notre sport...* »¹¹². Selon lui, le format combiné ne permet pas de valoriser les trois disciplines à leur juste valeur, dans la mesure où il ne permet pas aux spécialistes de chaque discipline de s'illustrer dans leur discipline de prédilection. Plusieurs athlètes ont marqué leur mécontentement. Le tchèque A. Ondra parlait ainsi d'une « *tragédie* »¹¹³ pour désigner la création du combiné en mars 2016. Il envisageait même un boycott, comme l'autrichien J.

¹¹² Entretien avec C. Hardy, avril 2018.

¹¹³ C. Loury. Adam Ondra donne un avis tranchant sur l'escalade aux JO ! *Planetgrimpe*. 1^{er} mars 2016. <https://planetgrimpe.com/2016/03/01/adam-ondra-donne-un-avis-tranchant-sur-lescalade-aux-jo/>

Schubert suite à l'officialisation du combiné¹¹⁴. Malgré leurs virulentes critiques, ces deux athlètes se sont pourtant qualifiés pour les JO de Tokyo, atteignant tous deux la finale, et Schubert y décrocha la médaille de bronze. On pourrait qualifier leur attitude de résistance à l'innovation, tout en l'intégrant dans un second temps, lorsqu'elle s'impose comme la seule possibilité d'exercer leur activité. Dans une première phase, où l'« innovation Olympique » n'est pas encore acceptée, ces athlètes affichent leur déception. Dans une deuxième phase, lorsque celle-ci s'impose, ces athlètes rentrent dans le rang. Dans une troisième phase, ils jouent le jeu de la préparation Olympique. De rares athlètes, comme le slovène D. Skofic¹¹⁵, n'ont quant à eux pas participé aux épreuves combinées, notamment le Tournoi de Qualification Olympique en novembre 2019 à Toulouse (France), à cause de la vitesse qu'ils refusent de pratiquer.

Plusieurs protagonistes s'accordent pour considérer que ce format combiné représente un compromis. Malgré leurs désaccords sur l'escalade Olympique, c'est le cas d'acteurs tels que J. Meyer, G. Rotillon, C. Hardy, ou encore de la FFME¹¹⁶. Parmi eux, seul G. Rotillon, comme d'autres acteurs de la FSGT, considèrent que ce compromis n'est pas acceptable, car l'épreuve combinée est selon eux artificielle et déconnectée de la pratique sociale de l'escalade, constituée du bloc et de la difficulté mais pas de la vitesse¹¹⁷.

Il semblerait donc que le combiné, s'il ne satisfait véritablement personne, représente une solution acceptable pour intégrer les JO. M. Scholaris, président de l'IFSC, ainsi que J. Meyer, son directeur des sports ; ou encore P. You, président de la FFME, et P.H. Paillason, son DTN s'accordent sur un point. Ils considèrent que le combiné Olympique, qu'ils ont contribué à créer selon les recommandations du CIO, constitue une première étape vers la possibilité d'avoir une médaille par discipline. Le format choisi pour les JO de Paris 2024¹¹⁸ (combiné Bloc et Difficulté, et épreuve de vitesse séparée) montre que cette stratégie a été payante pour ces acteurs.

La controverse autour de l'innovation sociotechnique de la voie de vitesse officielle s'est déplacée vers celle portant sur le combiné Olympique, au sein duquel la vitesse engendre toujours d'importants débats. L'IFSC semble bien consciente de l'existence d'une controverse

¹¹⁴ N. Mattuzi. L'opinion critique d'Adam Ondra et Jakob Schubert sur l'escalade aux J.O... *Planetgrimpe*. 7 août 2016. <https://planetgrimpe.com/2016/08/07/lopinion-critique-dadam-ondra-jakob-schubert-lescalade-aux-j-o/>

¹¹⁵ Auteur inconnu. Interview de Domen Skofic. *Grimper n°180*. Mai – juin 2017.

¹¹⁶ Auteur inconnu. Quel format pour l'olympisme ? *GrandeVoix*. Date inconnue. <http://grandevoix.fr/quel-format-pour-l-olympisme>

¹¹⁷ https://www.fsgt.org/sites/default/files/FSGT-Gilles_Rotillon-Escalade_et_JO.pdf

¹¹⁸ Dossier de presse Paris 2024. <https://medias.paris2024.org/uploads/2019/10/Dossier-de-presse-Paris-2024-Une-exp%C3%A9rience-r%C3%A9volutionnaire.pdf>

autour de l'escalade de vitesse et de sa place dans le combiné Olympique : la fédération a ainsi obtenu du COJO de Paris 2024, en accord avec le CIO¹¹⁹, une évolution du format de l'épreuve d'escalade Olympique. L'épreuve de vitesse sera séparée d'un combiné bloc et difficulté. La mise à l'écart de l'épreuve de vitesse permet de clôturer (provisoirement) la controverse. En effet, l'évolution du format pour les JO de Paris 2024 apaise les critiques, en affirmant que le combiné de Tokyo 2021 n'est qu'une étape provisoire dans le développement de l'escalade Olympique.

2.4. Perspectives pour l'escalade Olympique

Le combiné Olympique, créé spécialement pour les Jeux de Tokyo, est donc déjà obsolète. Outre son développement controversé, analysé précédemment, la complexité et la lourdeur organisationnelle d'un tel format¹²⁰ (nécessitant la tenue en une même journée de chacune des trois disciplines de l'escalade) risque de sonner définitivement le glas de ce format d'épreuve éphémère, une fois les Jeux de Tokyo passés. Il semblerait néanmoins que certains acteurs (athlètes ou fédérations) se soient attachés au combiné Olympique, et regretteraient sa disparition programmée¹²¹. M. Scolaris¹²², président de l'IFSC, affirme ainsi que certains organisateurs souhaiteraient continuer à organiser des compétitions au format combiné : ce format va-t-il perdurer malgré la transformation du format Olympique ? L'exemple de la France illustre cet engagement dans la promotion du format combiné au-delà des Jeux¹²³. Quelles seront les conséquences d'une telle organisation compétitive sur la survie de ce format singulier ?

La pérennité de l'escalade Olympique mérite également d'être interrogée. D'un côté, l'escalade est en bonne voie pour s'intégrer durablement aux JO, et accomplir l'objectif de l'IFSC d'obtenir trois médailles aux JO de Los Angeles 2028 : bénéficiant d'un contexte favorable au niveau du CIO (Wheaton & Thorpe, 2016), passant d'une à deux médailles aux JO de Paris 2024 – signifiant plus d'athlètes, l'ouverture de nouveaux marchés, donc une place d'autant plus stable parmi les sports Olympiques¹²⁴. Mais de l'autre côté, l'escalade

¹¹⁹ Auteur inconnu. Sport Climbing officially added to Paris 2024 sports programme ! IFSC-Climbing. 7 décembre 2020. <https://www.ifsc-climbing.org/index.php/news/418-sport-climbing-officially-added-to-paris-2024-sports-programme>

¹²⁰ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

¹²¹ L. Martinez. Pamphlet contre l'escalade Olympique. *Grimper n°204*. Mai 2020.

¹²² Entretien avec M. Scolaris, juillet 2020.

¹²³ Les compétitions nationales Poussin-Benjamin (10-14 ans) sont désormais systématiquement des combinés des trois disciplines.

¹²⁴ Entretien avec J. Meyer, septembre 2020.

conserve le statut de sport additionnel, dans un contexte où les Jeux tendent à être de moins en moins basés sur le programme, mais davantage sur l'événement¹²⁵ – ce qui signifie davantage d'opportunités, mais une absence durable de stabilité pour ces sports. Dans un contexte où, de l'aveu-même de certains membres du CIO¹²⁶, l'intégration d'un sport dépend en premier lieu du CIO, les efforts des Fédérations Internationales peuvent s'avérer vains, dans la perspective où le CIO, ou un COJO, décideraient d'intégrer de nouveaux sports et d'évincer les sports additionnels présents depuis une ou plusieurs éditions des Jeux. L'escalade de compétition est donc dans une posture particulièrement précaire, et l'IFSC semble avoir bien compris l'importance de ne pas se rendre dépendant du CIO¹²⁷.

3. Conclusion

La controverse autour de l'escalade Olympique s'est déployée sous différentes formes. L'« asymétrie de prise » (Chateauraynaud, 2006) entre les acteurs critiques et ceux ne soutenant pas ce projet ont mené à une clôture de la controverse sur ce sujet. Cette évolution de la controverse pourrait s'expliquer par la « mainstreamization » (Gagnon et al., 2016) de l'escalade, marquée par l'émergence de nouveaux grimpeurs ne partageant pas forcément la culture codifiée et singulière de l'origine de l'escalade, caractérisée notamment par la réticence vis-à-vis des compétitions, et une certaine volonté d'auto-organisation (Douet Guérin, 2013). La controverse s'est également déployée lors du développement de la voie de vitesse officielle et l'invention d'un format combiné. Mais l'accomplissement de l'innovation Olympique a conduit à une acceptation sociale de l'escalade Olympique, et de son épreuve combinée.

L'intégration de l'escalade aux JO semble donc assimilable à un processus d'innovation, porté par un réseau d'actants suffisamment solide, et qui conduit à une reconfiguration du système. En effet, ce réseau rassemble des acteurs humains de différents univers (fédérations, médias, entreprises), de différentes échelles (nationale et internationale), et des actants non-humains (le format combiné, la voie de vitesse, les éléments matériels comme les prises, etc.) dont la présence fut indispensable au succès de cette trajectoire d'innovation. En ce sens, ce nouveau statut transforme déjà l'activité, en la formatant aux standards médiatiques exigés par une diffusion mondialisée : diminution du temps de grimpe,

¹²⁵ Recommandation n°10 de l'Agenda 2020 : « *move from a sport-based to an event-based programme* ». Cité par M. Sclaris, IFSC Plenary Assembly 2015.

¹²⁶ D'après J.L. Bourquin.

Cité par : S. Challéat. JO, Objectif 2024. *Grimper n°159*. Novembre 2014.

¹²⁷ Voir la partie 1.2.3. dans la seconde partie de ce chapitre.

voie de vitesse normée, ouvertures esthétiques, etc. En outre, si ce processus a été mené par l'IFSC (Batuev & Robinson, 2019), il faut noter le rôle majeur joué par les acteurs français appartenant à la FFME¹²⁸.

Malgré la prégnance d'une culture singulière de l'escalade et d'un système médiatique encore centré sur la pratique outdoor (Dumont, 2019), l'escalade Olympique tout comme le combiné semble moins controversé. A l'instar des controverses scientifiques (Latour & Callon, 1990), celle-ci est passée par des phases d'intenses disputes, où les faits sont âprement débattus par les acteurs, à d'autres phases de stabilisation où la controverse s'atténue puis disparaît. Toutefois, l'équilibre entre les trois disciplines reste encore précaire. L'annonce de deux épreuves aux JO de Paris 2024 (un combiné bloc – difficulté, et une épreuve de vitesse) ne devrait pas aider la vitesse à s'affranchir d'une place encore marginale.

Si le CIO ne peut faire preuve d'ingérence dans la gouvernance d'une fédération internationale, il exerce son influence en formatant à sa guise les règles de la compétition phare dont il est l'organisateur. Ainsi, la création d'un format combiné, suggéré par les évaluateurs du CIO aux Championnats du monde de Paris Bercy en 2012, a influencé la sphère compétitive pour devenir une épreuve à part entière. La sincérité de la nouvelle approche (MacAloon, 2016) du CIO incarnée par l'Agenda 2020 (intégration de nouveaux sports « d'action », choisis par les COJO ; travail collaboratif avec les fédérations internationales) mérite d'être interrogée : s'agit-il d'une volonté de préserver l'identité culturelle de ces sports (Batuev, 2015), ou d'un volontarisme reposant sur la recherche du maintien de son hégémonisme sur le sport international (Thorpe & Wheaton, 2019) ?

Notre analyse souligne la complexité et la singularité du processus d'intégration aux JO pour des nouvelles disciplines. L'escalade s'avère être un cas exemplaire pour les autres sports engagés dans un processus similaire. La compréhension des arguments mobilisés par les différentes parties prenantes peuvent aider les dirigeants à mieux parer la contestation de leur communauté, en gardant un lien fort avec les athlètes et la base, comme ce fut le cas en escalade. De plus, l'introduction d'innovations sociotechniques pour améliorer l'image médiatique, comme la voie officielle de vitesse ou le combiné Olympique, doit être fait avec prudence : là encore, il semble primordial d'associer les athlètes et de communiquer explicitement sur les tenants et les aboutissants de ces innovations. Le contexte semble particulièrement favorable au niveau du CIO, enclin à accueillir des nouvelles activités additionnelles (MacAloon, 2016 ; Thorpe and Wheaton, 2019). L'olympisme apparaît comme

¹²⁸ Voir la partie 2. dans la seconde partie de ce chapitre.

la seule issue possible au processus de sportification en raison de l'exposition qu'il permet. Toutefois il apparaît indispensable que les sports prétendant à un avenir Olympique se structurent en dehors du mouvement Olympique ; ce que l'escalade a su faire, comme nous le montrerons dans la seconde partie de ce chapitre, afin de ne pas se rendre dépendante de celui-ci. En effet, la création de sports additionnels conduit à imposer de nouvelles exigences qui peuvent être transitoires s'ils ne sont pas reconduits lors de l'olympiade suivante (c'est le cas du karaté par exemple). Cette situation induit une forme de précarité, dont témoigne la situation de l'escalade Olympique, que l'on retrouve dans les « sports d'action » que le CIO ou les promoteurs de ces disciplines tentent d'intégrer aux JO.

PARTIE 2 : La structuration internationale de l'escalade au service de l'escalade Olympique

L'objectif de cette seconde partie est de montrer en quoi l'entreprise Olympique peut être perçue comme une innovation signifiante dans l'évolution organisationnelle de l'escalade. Dans un premier temps, nous analyserons la structuration internationale de l'escalade au prisme du projet Olympique, puis dans un second temps, nous analyserons la réorientation de la stratégie fédérale française en faveur de l'escalade Olympique.

1. Une structuration internationale : le développement de l'IFSC

L'innovation de l'escalade Olympique s'est accompagnée par un processus de structuration internationale mené par l'IFSC. L'objectif de cette partie est de montrer en quoi l'ambition d'intégrer l'escalade aux JO a constitué un fil rouge de la stratégie internationale, conduisant à la transformation du *produit compétition* et au développement d'un lien fort avec le mouvement Olympique, conduisant à une reconfiguration globale du système escalade international.

1.1. Valoriser le « produit » de l'IFSC : les compétitions d'escalade

Les compétitions d'escalade ont connu une véritable transformation conceptuelle : alors que les athlètes et les organisateurs portaient un discours de « *dénégation de l'économie* » (Aubel & Ohl, 2004) au tournant des années 2000, refoulant la réalité marchande de leur activité, celle-ci semble aujourd'hui assumée, comme en témoigne les propos du directeur des Sports de l'IFSC, J. Meyer. Pour cet ancien athlète, la stratégie de l'IFSC depuis sa création en 2007 se définirait ainsi : « *on a travaillé sur notre produit, et puis sur notre relation* »¹²⁹. Les compétitions d'escalade sont donc présentées, par la direction de l'IFSC, comme un *produit* : un objet à valeur marchande que l'on peut valoriser, optimiser, rentabiliser. Cette appellation témoigne du fait que l'IFSC, qui se définit de l'intérieur comme une start-up¹³⁰, partage une idéologie néolibérale du sport, dans laquelle les compétitions d'escalade sont perçues comme un produit marchand. Mais cette vision de l'organisation du

¹²⁹ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

¹³⁰ Entretien avec A. Fuynel, septembre 2020.

sport s'articule avec l'attachement affiché aux « valeurs de l'activité » au sein d'une charte éthique¹³¹, afin de maintenir l'idée d'un « *sport à part* » (Hoibian, 2000) distinctif.

L'objectif ici est donc de retracer le processus de transformation des compétitions d'escalade, envisagées par la fédération internationale comme un produit qu'il convient de valoriser. Dans ce but, nous aborderons ici deux axes structurants : le formatage des compétitions d'escalade, pour en faire un produit valorisable ; et le travail de marketing et de communication mené par l'organisation, avec le développement de partenariats divers, afin de commercialiser celui-ci.

1.1.1. La modification des compétitions

A l'instar des innovations sociotechniques que sont la voie de vitesse officielle et le combiné Olympique, le produit compétition – c'est-à-dire les compétitions internationales organisées par l'IFSC et les images qui en sont produites – semble également avoir connu un processus de traduction (Callon, 1986), conduisant à son reformatage dans la perspective d'améliorer le spectacle offert.

A l'origine, les premières compétitions se déroulèrent en site naturel. La première compétition d'escalade libre s'est déroulée en 1985 à Bardonecchia (Italie), et donna lieu à une réaction hostile d'une partie de l'élite française qui fustigeait la mise en compétition de l'escalade, non sans une certaine hypocrisie (sur les dix-neuf signataires, seuls quatre ne participeront jamais à une compétition ; C. Destivelle a même gagné la compétition italienne juste après la signature du Manifeste). La première compétition française en site naturel, au Biot (Haute-Savoie) en 1987, fut un fiasco : manque d'équité entre les compétiteurs (qui conduisit P. Edlinger à refuser de participer), saccage environnemental du site, prises taillées, etc. Très vite, les organisateurs de compétitions prendront la mesure des limites et des inconvénients de ce type d'événement, et basculeront sur les compétitions en salle.

Dans un premier temps, les premières compétitions d'escalade indoor reproduisaient une partie des règles de la pratique en site naturel : ainsi, il n'y avait aucune limite de temps pour grimper une voie. La citation de Jacky Godoffe ci-dessous fait référence à une des premières compétitions en salle, à Paris-Bercy en 1988. Elle illustre le faible attrait médiatique des premières compétitions : « *L'escalade était très lente et très ennuyeuse à ce*

¹³¹ M. Le Menestrel. Charter of Climbing Ethics. IFSC-Climbing. Date inconnue. <https://www.ifsc-climbing.org/index.php/2-uncategorised/349-charter-of-climbing-ethics>

moment-là et je me souviens d'une image très révélatrice faite par un journaliste : C'était aussi intéressant à regarder que de la peinture qui sèche »¹³².

En effet, la pratique dont les compétitions sont issues – l'escalade en site naturel – se pratique très librement, sans contrainte temporelle. En s'en inspirant pour les premières compétitions, les organisateurs n'ont pas mis en place de limite de temps réglementaire, puisque celle-ci n'avait pas de sens pour les grimpeurs qui participaient. Toutefois, les compétitions n'ont eu de cesse d'évoluer et de se transformer, l'ICC puis l'IFSC instituant des évolutions du format des compétitions d'escalade, afin de produire un spectacle apprécié. C'est ce processus long et complexe que nous décortiquerons ci-après.

Plusieurs modifications successives du format compétitif ont eu lieu. Celles-ci semblent avoir été guidées par la problématique suivante : comment rendre le spectacle qu'offrent les compétitions d'escalade attractif pour le grand public, sans dénaturer l'activité ? Depuis 2007 et la création de l'IFSC, un Point de Passage Obligé (PPO) semble avoir été défini pour les compétitions d'escalade internationales : un format dynamique, lisible et compréhensif par le grand public. En effet, l'escalade semble souffrir d'un manque d'attractivité médiatique pour le grand public (Aubel, 2000). La complexité des règles en bloc, ou l'écrasement de la difficulté en voie, semblent y contribuer. La fédération internationale semble en être consciente, et tente de faire évoluer les compétitions pour les rendre attractives.

Cette définition est le fruit d'une inter-définition entre les fédérations (IFSC et fédérations nationales), les athlètes, les partenaires économiques et le CIO – l'intégration Olympique supposant la mise en conformité avec certaines de leurs exigences, notamment sur l'aspect médiatique. Cette définition d'un PPO n'est pas figée : celui-ci est invité à évoluer, comme lorsqu'Olympic Broadcasting Services¹³³ (OBS) recommande à l'IFSC des points précis à intégrer en supplément dans la définition d'un format compétitif pour les Jeux¹³⁴ : permettre du suspense jusqu'à la dernière minute ; simplifier au possible le calcul du classement ; attribuer la médaille d'or lors du dernier événement. Outre les suggestions du CIO, les sponsors de l'IFSC, attendant en retour de la visibilité, auraient aussi exercé une influence sur les évolutions médiatiques des compétitions. J. Meyer, directeur des sports de l'IFSC, l'évoque explicitement : « *sur une pression externe, le leadership de l'IFSC a dit : 'il est temps de changer pour qu'on puisse servir un peu mieux nos partenaires'* ». Dans cette

¹³² Auteur inconnu. L'incroyable ascension de la grimpe. *La voix du Nord*. 19 septembre 2016.

¹³³ Olympic Broadcasting Services est un service du CIO chargé de la production d'images médiatiques.

¹³⁴ IFSC Plenary Assembly 2017.

perspective, la trajectoire des formats des compétitions d'escalade semble influencée par un ensemble d'actants, qui participent tous à les transformer – chacun développant sa propre traduction de l'escalade de compétition, en fonction de ses intérêts et de sa position.

En conséquence, de nombreuses modifications règlementaires ont été faites. L'une des plus médiatisées fut la réduction du temps maximal autorisé pour gravir une voie en escalade de difficulté, de huit à six minutes¹³⁵. D. Coisy, ancien vice-président de la FFME lors des mandats de P. You (2005 – 2021), évoque la pression des médias pour justifier ce changement¹³⁶. En effet, diminuer de deux minutes le temps maximal autorisé permet de gagner du temps sur l'ensemble de l'épreuve, et contraint les grimpeurs à aller plus vite dans leur ascension, voire à prendre davantage de risques. C. Avezou¹³⁷, ancienne athlète et entraîneur de l'équipe de France de difficulté, considère ce changement comme un levier pour une meilleure compréhension et un meilleur spectacle. Selon elle, les exigences du CIO sont principalement des contraintes de temps et de lisibilité vis-à-vis du grand public. De ce fait, un autre changement majeur survenu en bloc est la fin du temps extensible (les grimpeurs pouvaient s'élancer pour un dernier essai juste avant la fin du temps imparti, et avaient ensuite un temps illimité pour ce dernier essai), au profit d'une limitation stricte du temps. Si ce changement nuit pour certains au suspense de l'épreuve¹³⁸, il s'agirait là encore de répondre à des exigences télévisuelles.

Toutefois, ce processus de formatage n'est pas seulement façonné par un rapport de force entre les exigences des médias et du CIO d'un côté, et les modifications consenties par l'IFSC et les athlètes d'autre part. En effet, la stratégie de la fédération internationale s'inscrit ici dans le marketing relationnel à orientation-réseau (Möller & Hallinen, 2000), caractérisé par le développement d'un réseau de parties prenantes (médias, CIO, sponsors, etc.) pour atteindre des objectifs stratégiques et marketing. Dans cette perspective, « *la gouvernance organisationnelle vise à promouvoir et à mettre en œuvre des pratiques managériales permettant de concevoir et de délivrer une prestation de qualité* » (Ferrand et Chanavat, 2007, p. 289). C'est-à-dire que les organisations sportives n'envisagent pas les contraintes médiatiques négativement, puisqu'en s'y conformant, elles espèrent rendre leur *produit* plus attractif. En prenant l'exemple du volley-ball, les auteurs montrent que cela peut conduire à

¹³⁵ N. Mattuzi. Changements importants du règlement des finales des Championnats de France ! *Planetgrimpe*. 16 février 2017. <https://planetgrimpe.com/changements-importants-regles-finales-championnats-de-france/>

¹³⁶ Entretien avec D. Coisy, octobre 2020.

¹³⁷ Entretien avec C. Avezou, avril 2018.

¹³⁸ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

l'élaboration concertée d'un cahier des charges : « *cette fédération [FIVB]¹³⁹ met en œuvre un marketing relationnel orienté sur le réseau des parties prenantes permettant de concevoir et de proposer des offres correspondant aux attentes de ces acteurs* » (*ibid.*, p. 291). Le fait que l'IFSC s'associe à une agence de marketing et de communication pour chercher des sponsors et vendre ses droits télévisuels est une situation répandue dans d'autres sports, dont la pérennité des organisations repose largement sur les recettes qui en découlent. D'autant que l'agence avec laquelle travaille l'IFSC, Dentsu, est déjà active dans ce domaine, puisque la société fut mandataire pour gérer les droits de la Fédération Internationale de Football Association (FIFA) en Asie (*ibid.*, p. 286). La fédération internationale semble donc avoir suivi une stratégie de développement marketing déjà éprouvée, en s'associant à une agence de marketing reconnue, et en adaptant son format compétitif aux médiatiques des différentes parties prenantes.

Ainsi, il semblerait qu'il s'agisse davantage d'une co-construction, dans la mesure où les logiques entre l'IFSC et le CIO apparaissent convergentes. En effet, P.-H. Paillason, DTN de la FFME mais aussi Secrétaire Général de l'IFSC, soutient que la fédération internationale poursuit l'objectif principal de vendre des droits télévisuels, afin d'assurer un revenu à la fédération. Dès lors, la fédération internationale a entrepris dès sa création une transformation des compétitions, en vue d'en faire un produit médiatique attractif et commercialisable. Cette entreprise a connu quelques tensions dans la phase d'intéressement (Callon, 1986, p. 17), avec des résistances des athlètes, des juges et des ouvreurs¹⁴⁰. Les controverses autour de la voie de vitesse officielle et du format combiné en témoignent¹⁴¹ ; mais les évolutions règlementaires sont également l'objet de négociations et de discussions récurrentes. Il semblerait toutefois que la trajectoire d'optimisation médiatique que connaît l'escalade de compétition dépasse la seule volonté d'intégrer les JO : afin de se développer économiquement l'IFSC semble de toute façon déterminée à faire évoluer son produit compétition. Les acteurs de l'IFSC semblent lucides sur le fait que l'Olympisme constitue une opportunité actuelle, mais qu'ils doivent également construire des bases solides pour le sport¹⁴².

De plus, le deuxième point majeur dans la transformation du produit compétition concerne les ouvertures. Il s'agit du fait de créer les passages d'escalade sur lesquels les athlètes évoluent en compétition, de manière inédite à chaque événement, par une équipe d'ouvriers professionnels. L'évolution des ouvertures en compétition fut conditionnée par les

¹³⁹ Fédération Internationale de Volley-Ball (FIVB).

¹⁴⁰ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

¹⁴¹ Voir la première partie de ce chapitre.

¹⁴² Voir à ce sujet la partie 1.2.3 de ce chapitre, sur le rapport de force entre le CIO et l'IFSC.

technologies présentes, développées par les athlètes et les sponsors, notamment en terme de prises et de volumes d'escalade¹⁴³. M. Sclaris¹⁴⁴, président de l'IFSC, souligne ainsi l'influence des salles privées d'escalade – dont le marché est en pleine effervescence¹⁴⁵ – sur les compétitions d'escalade. Celles-ci puiseraient en partie leur inspiration pour leurs ouvertures dans ce qui est inventé en salle d'escalade¹⁴⁶. Ces éléments suggèrent donc le rôle majeur du secteur marchand dans le processus de transformation des compétitions d'escalade : les innovations dans le domaine des prises seraient utilisées dans les salles marchandes, puis en compétition ; en retour, l'utilisation de ces prises en compétition participent à la promotion et à la mise en visibilité de ces nouveautés technologiques. Un exemple récent fut l'invention de prises de texture lisse pour recouvrir les spits sur le mur en compétition de difficulté, afin d'éviter les appuis involontaires (mais malgré tout disqualifiant) des athlètes. La marque Wataaah a développé cette innovation en 2021¹⁴⁷, et nous la retrouvons aux Jeux de Tokyo au mois d'août de la même année. Cette illustration montre comment des innovations venant de l'industrie peuvent rapidement se diffuser au niveau de l'IFSC. Cela peut s'expliquer par la pertinence avérée d'une telle innovation – en cause, des disqualifications par le passé¹⁴⁸ – ; et la proximité au sein du milieu de l'escalade entre ouvriers, fédérations et entreprises¹⁴⁹.

Le style d'ouvertures en compétition semble avoir ainsi beaucoup évolué en bloc et en difficulté : de par la réduction du temps maximal autorisé d'une part, induisant des ouvertures valorisant la prise de risque ; et de par les innovations matérielles, avec des nouvelles prises permettant de produire des ouvertures toujours plus affranchies de la pratique en site naturel¹⁵⁰.

Le processus de traduction autour de l'évolution des compétitions d'escalade semble avoir abouti, dans la mesure où peu de controverses se sont déployées, à l'exception de celles

¹⁴³ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

¹⁴⁴ Entretien avec M. Sclaris, juillet 2020.

¹⁴⁵ L. Becker. Indoor Climbing: 5 Trends for the Future. Site internet d'ISPO. 20 mars 2019. <https://www.ispo.com/en/trends/indoor-climbing-5-trends-marketing>

¹⁴⁶ Voir la partie 2.1. du chapitre n°3, qui analyse le rôle central de l'ouverture dans le développement des salles privées contemporaines.

¹⁴⁷ N. Mattuzi. Innovation: des prises lisses pour recouvrir les spits en compétition. *Planetgrimpe*. 9 juillet 2021. <https://planetgrimpe.com/innovation-des-prises-lisses-pour-recouvrir-les-spits-en-competition/>

¹⁴⁸ Adam Ondra s'était fait arrêté à cause d'un pied sur un spit lors du championnat du Monde de combiné 2019. Source : C. Loury. Ce qu'il faut retenir des championnats du monde 2019. *Planetgrimpe*. 23 août 2019. <https://planetgrimpe.com/ce-qui-faut-retenir-des-championnats-du-monde-2019/>

¹⁴⁹ Voir l'exemple de Laurent Laporte, ouvrier international IFSC et fondateur de la marque de prises Cheeta – qu'on retrouve sur les compétitions internationales.

Source : site internet de Flathold. <https://www.flathold.com/team/laurent-laporte/>

¹⁵⁰ Voir à ce sujet la partie 2.1. du chapitre n°3.

relatives à la voie officielle de vitesse et au format combiné¹⁵¹. De plus, les changements se sont essentiellement concentrés sur le temps d'escalade autorisé, les ouvertures et la médiatisation des compétitions ; mais le format des compétitions en tant que tel n'a pas été véritablement transformé¹⁵². En compétition de difficulté, le classement repose toujours sur la plus haute prise atteinte lors d'une ascension à vue ; en bloc, celui-ci est fonction du nombre de blocs validés, du nombre de zones (prises bonus intermédiaires) et du nombre d'essais – avec des variations régulières¹⁵³.

Les changements les plus marquants semblent donc concerner la médiatisation de l'activité. L'exposition médiatique de l'escalade aurait ainsi été multiplié par dix au cours de la dernière décennie¹⁵⁴ ; la vente de droits télévisuels en Asie et en Amérique Latine, via l'agence communication Dentsu¹⁵⁵, témoigne également de la transformation du produit compétition en un spectacle médiatique qui a trouvé son public. J. Meyer souligne l'importance de ces changements dans le succès de l'entreprise Olympique : « *il faut avoir un bon produit : j'utilise ce terme là parce que c'est la meilleure définition. Si tu as un sport qui coche pas quelques cases par rapport à ce que les JO ont besoin, c'est très difficile* »¹⁵⁶.

En effet, les sponsors sont particulièrement sensibles à l'exposition télévisuelle d'un sport, qui devient attractif à mesure que celui-ci gagne en attractivité ; *a contrario*, les sports disposant d'une faible exposition médiatique, et notamment ceux qui sont exclus de la diffusion télévisuelle, n'intéressent pas les marques (Andreff, Nys, Bourg, 1987 ; Andreff, 1999). L'intérêt des sponsors serait renforcé lorsqu'un sport devient Olympique (Andreff, 2018), et la trajectoire de l'escalade en témoigne. Toutefois, le développement de partenariats entre sponsors et fédérations s'expliquerait par « *Le fait que les médias s'arrachent les droits de retransmission* » (Maroun & Doco, 2014) : Si cela s'observe pour les sports les plus médiatisés (notamment les sports collectifs, l'athlétisme, etc.), quid de l'escalade ? Jusqu'en 2022, les compétitions étaient diffusées à la télévision dans les pays asiatiques (via l'agence Dentsu), mais étaient accessibles gratuitement en streaming en Europe. La tentative de l'IFSC de rendre payant le streaming en 2017 avait déclenché de vifs débats, marqués par une forte

¹⁵¹ Voir à ce propos la première partie de ce chapitre.

¹⁵² Entretien avec M. Sclaris, juillet 2020.

¹⁵³ Voir par exemple :

N. Mattuzi. Compétition de bloc: la guerre des systèmes de résultat... *Planetgrimpe*. 8 février 2018. <https://planetgrimpe.com/competition-de-bloc-la-guerre-des-systemes-de-resultat/>

C. Loury. Les règles du Bloc évoluent pour cette nouvelle saison. *Planetgrimpe*. 19 janvier 2018. <https://planetgrimpe.com/les-regles-du-bloc-evoluent-pour-cette-nouvelle-saison/>

¹⁵⁴ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

¹⁵⁵ Entretien avec A. Fuynel, septembre 2020.

¹⁵⁶ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

protestation des athlètes¹⁵⁷, amenant l'organisation à faire marche arrière. Mais cinq ans plus tard, l'IFSC a finalement imposé le streaming payant par le biais d'un partenariat avec Discovery et Eurosport¹⁵⁸. La fédération internationale contourne ainsi, au niveau européen, le système traditionnel de droits télévisuels, en proposant une offre numérique qui se développe et le questionne, dans la diffusion globale du sport en France (Andreff, 2020).

Outre les modifications du règlement et des ouvertures, l'IFSC a également entrepris le développement de partenariats de sponsoring, ainsi que la mise en place de stratégie de marketing orientée vers la promotion du produit compétition.

1.1.2. Partenariats communication & marketing

En effet, la valorisation du produit compétition par l'IFSC repose également sur un important travail de communication et de marketing. La Fédération internationale semble agir « *en mode start-up* »¹⁵⁹, dont l'objectif principal est de faire la promotion du sport – afin de vendre des droits télévisuels et assurer sa subsistance.

Dans le « *schéma médiatique* »¹⁶⁰ dans lequel l'IFSC a choisi de s'inscrire pour se développer, l'escalade Olympique apparaît comme une « *évolution naturelle* »¹⁶¹. Elle suppose une médiatisation auprès du grand public, non spécialiste de l'activité. Inexistante au début des années 2000 (Aubel, 2000), celle-ci faisait encore cruellement défaut à l'escalade au début des années 2010, d'après J.L. Bourquin, ancien membre du CIO¹⁶². Ce dernier déplorait également le manque de représentation internationale de l'IFSC, et sa relative confidentialité au sein du système Olympique.

Dans le processus de traduction concernant la trajectoire du produit compétition, le PPO constitué porte alors sur une meilleure médiatisation des compétitions, à la fois à travers la reconnaissance du grand public, et celle de la communauté des grimpeurs.

Premièrement, l'IFSC a entrepris une stratégie de communication et de marketing afin de toucher un public non-spécialiste et jeune¹⁶³. Cette stratégie s'appuie sur le recrutement d'A. Fuynel en 2012 : non-grimpeuse, cette spécialiste du marketing a été embauchée pour

¹⁵⁷ Auteur inconnu. Streaming-live de la CdM : surprenant retour en arrière de l'IFSC. Site internet de L'Equipe. 12 avril 2017. <https://www.lequipe.fr/Adrenaline/Escalade/Actualites/Streaming-surprenant-retour-en-arriere-pour-l-ifsc/792784>

¹⁵⁸ Auteur inconnu. Where to watch the IFSC World Cup Innsbruck 2022. IFSC-Climbing. 22 juin 2022. <https://www.ifsc-climbing.org/index.php/news/747-where-to-watch-the-ifsc-world-cup-innsbruck-2022>

¹⁵⁹ Entretien avec A. Fuynel, septembre 2020.

¹⁶⁰ Entretien avec C. Hardy, avril 2018.

¹⁶¹ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

¹⁶² Cité par S. Challéat. JO, Objectif 2024. *Grimper n°159*. Novembre 2014.

¹⁶³ Entretien avec A. Fuynel, septembre 2020.

adapter la communication fédérale aux non-spécialistes. Elle aurait entrepris un important travail sur la production d'images, l'aspect « *branding* » et « *l'identité de marque* »¹⁶⁴. L'objectif de créer et développer une image de marque apparaît encore comme une priorité stratégique de l'IFSC :

*« This point refers particularly to our communications and our positioning within the broad Sports and Olympic world. One of the key aspects that the IOC will assess our performance at the Tokyo Games is our audience: how many spectators, how many are watching us on TV, or digital media. So, our goal is to promote and encourage people who may not know Sport Climbing to engage with us, to know us, and to recognise us. »*¹⁶⁵

[Ce point se réfère particulièrement à notre communication et notre positionnement au sein des mondes sportif et Olympique. Un des aspects clés sur lequel le CIO évaluera notre performance est notre audience : combien de spectateurs, combien nous regardent à la TV, ou sur les médias numériques. Donc notre but est de promouvoir et d'encourager les gens qui ne connaîtraient pas l'escalade sportive à s'engager avec nous, à nous connaître et à nous reconnaître.]

Cette stratégie semble partiellement aboutie, dans la mesure où le *produit compétition* rencontre un succès en Asie, et particulièrement au Japon, qui serait le plus gros marché en termes de droits télévisuels¹⁶⁶. L'IFSC a ainsi signé en 2019 un partenariat avec l'agence de marketing Synca Dentsu¹⁶⁷ pour la période 2019-2023. Dans ce cadre, celle-ci est en charge de chercher de nouveaux sponsors pour l'IFSC. L'agence garantit une rémunération à l'IFSC pendant quatre ans – ce qui lui a permis d'embaucher et de passer de quatre à treize salariés – et se charge de vendre les droits télévisuels en Amérique latine et en Asie (hors Chine)¹⁶⁸. Cependant, si cette stratégie semble aboutie au niveau asiatique, celle-ci n'est pas homogène au niveau international. En Europe par exemple, l'IFSC ne vendait pas de droits télévisuels jusqu'en 2022, où ceux-ci ont été cédés à Discovery et Eurosport¹⁶⁹ ; mais en Amérique du Nord¹⁷⁰, l'escalade est toujours diffusée gratuitement en streaming.

Malgré ce développement médiatique en demi-teinte, le produit escalade semble désormais assez mûr pour être commercialisé et diffusé au grand public. Outre l'intégration de l'escalade aux JO de Tokyo 2021 et Paris 2024, qui en sont des illustrations évidentes, l'IFSC aurait reçu une offre d'un investisseur souhaitant acheter l'ensemble du calendrier –

¹⁶⁴ Entretien avec A. Fuynel, septembre 2020.

¹⁶⁵ IFSC Plenary Assembly 2020.

¹⁶⁶ IFSC Plenary Assembly 2018.

¹⁶⁷ IFSC Annual Report 2019.

¹⁶⁸ Entretien avec A. Fuynel, septembre 2020.

¹⁶⁹ Auteur inconnu. Where to watch the IFSC World Cup Innsbruck 2022. IFSC-Climbing. 22 juin 2022. <https://www.ifsc-climbing.org/index.php/news/747-where-to-watch-the-ifsc-world-cup-innsbruck-2022>

¹⁷⁰ Entretien avec M. Scholaris, juillet 2020.

qu'elle a déclinée¹⁷¹. Cette proposition, qui peut sembler anecdotique, témoigne ainsi que le produit compétition suscite de l'intérêt de la part du secteur financier. Comme le pense A. Fuynel¹⁷², les sponsors sont sensibles à l'exposition télévisuel d'un sport (Gruneau, 1989 ; Abbassi, 2007) : celle-ci contribue à son attractivité car garantit une visibilité accrue pour les entreprises qui le sponsorisent.

Parallèlement, l'IFSC semble avoir entrepris une stratégie de communication et de partenariats orientée vers le milieu de l'escalade. En effet, elle serait engagée dans un jeu d'équilibriste afin de se développer tout en gardant une légitimité culturelle au sein de sa base sociale de pratiquants (Batuev, 2015, p. 169-171 ; Batuev & Robinson, 2019) : pour cela, l'organisation cherche également à diriger sa communication vers les grimpeurs eux-mêmes. D'une part, il s'agit de conserver une autorité parmi les grimpeurs de longue date ; d'autre part, il s'agit de toucher les nouveaux pratiquants qui découvrent l'activité.

Malgré le développement économique actuel des salles privées dans le monde, ce phénomène n'aurait pas de retombées directes sur le *produit compétition*¹⁷³ – les néo-grimpeurs fréquentant ces salles n'ayant pas nécessairement une connaissance des compétitions de l'IFSC, voire de l'intérêt pour celles-ci. Face à ce constat, la Fédération internationale tenterait alors de créer des partenariats avec le secteur privé, afin de se faire connaître – et faire connaître son produit compétition. En effet, l'IFSC semble avoir bien compris que le développement de l'escalade était en grande partie le fait des salles privées, comme l'indique Anne Fuynel :

*« Il y a un facteur qui est un phénomène sociétal, et économique, c'est-à-dire qu'y a un développement naturel et rapide des salles d'escalade. C'est ça qui fait qu'aujourd'hui, c'est pas l'IFSC : le sport se développe parce que les salles d'escalade sont en plein boom. »*¹⁷⁴

Elle affirme également que l'IFSC cherche activement à capter la clientèle de ces salles pour promouvoir son produit compétition. Pour ce faire, elle aurait invité plusieurs dirigeants de salles privées afin de mettre en place des collaborations. F. Petit, directeur du réseau de salles Climb'Up, affirme ainsi avoir été invité à Lausanne par la Fédération internationale¹⁷⁵, sans toutefois entrevoir de collaboration pertinente pour son entreprise. S. Guillou, dirigeant associé d'Arkose, évoque également des réunions de travail informelles,

¹⁷¹ Entretien avec M. Sclaris, juillet 2020.

¹⁷² Entretien avec A. Fuynel, septembre 2020.

¹⁷³ Entretien avec A. Fuynel, septembre 2020.

¹⁷⁴ Entretien avec A. Fuynel, septembre 2020.

¹⁷⁵ Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

n'aboutissant sur « rien de concret »¹⁷⁶. Il semble sceptique quant à l'aboutissement d'un partenariat : « On va pas dire notre intérêt là-dedans, mais l'IFSC... Je ne vois pas ce qu'ils pourraient nous apporter. Mais on n'est pas fermés à l'idée. Faut voir ce qu'on peut faire ensemble, mais là comme ça, j'ai pas spécialement de vision là-dessus ».

Au vu du développement international des salles privées d'escalade¹⁷⁷, l'intérêt de l'IFSC semble être de diffuser son produit compétition à une nouvelle base potentielle de spectateurs, celui des salles privées semble moins explicite. Les deux mondes cohabitent en effet de manière relativement autonome. Les salles privées ne s'appuient pas sur le système fédéral et compétitif pour se développer, et semblent s'en accommoder. Cependant, l'IFSC – à l'instar de la FFME en France¹⁷⁸ – semble chercher à s'associer avec le secteur privé, dont la croissance est manifeste.

1.1.3. Le contrôle du produit compétition

La stratégie de l'IFSC dans la gestion des compétitions témoigne également d'une volonté de maîtrise et de contrôle de son « produit ». Ainsi, la fédération s'est engagée dans un programme de labellisation des équipements sportifs en escalade. Le projet Sport Equipment Licensing a été lancé en 2018, et comporte deux volets. Un premier concerne les JO de Tokyo, avec la publication d'un catalogue baptisé T20, référençant « les prises, les volumes, les macros, pour les compétitions », d'après M. Sclaris¹⁷⁹ qui en précise l'objectif : « on voulait mettre tous les athlètes aux mêmes conditions, et la seule manière c'était de déclarer, d'annoncer les prises qu'on utilisait à Tokyo en avance ! ».

Si cet objectif apparaît cohérent en vue d'une préparation équitable aux épreuves Olympiques, l'IFSC développe également un second volet, dont l'objectif s'apparente davantage à une volonté de contrôler le sport : un catalogue officiel des équipements autorisés en compétition¹⁸⁰. M. Sclaris comme A. Fuynel confirment la volonté d'étendre ce système de labellisation à d'autres équipements comme les cordes ou les baudriers¹⁸¹. Ce travail permet donc à l'IFSC de tisser des liens avec l'ensemble des entreprises du secteur, qui doivent collaborer selon les règles définies par l'IFSC, si elles souhaitent à terme être utilisées

¹⁷⁶ Entretien avec S. Guillou, septembre 2020.

¹⁷⁷ L. Becker. Indoor Climbing: 5 Trends for the Future. Site internet d'ISPO. 20 mars 2019. <https://www.ispo.com/en/trends/indoor-climbing-5-trends-marketing>

¹⁷⁸ Voir à ce sujet la partie 8.1.1. du chapitre n°2 traitant des partenariats de la FFME avec des réseaux de salles privées.

¹⁷⁹ Entretien avec M. Sclaris, juillet 2020.

¹⁸⁰ <https://www.ifsc-climbing.org/index.php/2-uncategorised/79-manufacturers>

¹⁸¹ Entretien avec M. Sclaris, juillet 2020.

– voire *utilisables* – en compétition. A. Fuynel reconnaît ainsi clairement les objectifs de la Fédération :

« On a un programme qui s'appelle le Sport equipment program, qui est un programme de certification. Donc les marques, pour avoir le label IFSC, elles vont certifier un mur, un volume, une prise, etc. On a tout un problème de certification, qui va permettre de bien contrôler le sport, de s'assurer que les équipements sportifs soient sécuritaires, soient contrôlés. Donc avec ce programme de certification, on est en lien avec toutes les marques de l'escalade. »¹⁸²

Outre la dimension sécuritaire dont la pertinence semble discutable¹⁸³ – l'accidentologie en escalade étant vraisemblablement liée au facteur humain (Mangeant, 2008, p. 35) –, cette volonté de labelliser les équipements sportifs peut également s'apparenter à une démarche unilatérale pour tenter de contrôler le sport en développant son propre système de certification. Cependant, la portée de ce programme mérite d'être relativisée : au vu de l'importance du secteur non compétitif de l'escalade (outdoor, mais aussi indoor), l'impact réel d'une telle action mérite d'être questionné. Pour les prises d'escalade par exemple, les salles privées offrent un tel marché aux fabricants que la labellisation n'apparaît pas comme une étape indispensable dans leur développement.

Ce catalogue illustre cependant une volonté de cadrage de ses partenaires par l'IFSC. Au-delà des équipements, l'entraîneur autrichien H. Wilhelm reproche ainsi à l'IFSC l'encadrement strict du travail des journalistes et des photographes sur les événements internationaux¹⁸⁴. La Fédération tenterait donc de rationaliser et verrouiller son produit compétition (en contrôlant les images et les équipements notamment) en encadrant ses relations avec ses partenaires.

1.2. Un lien structurant avec le CIO

1.2.1. L'IFSC, une fédération en plein développement

L'IFSC est une jeune fédération internationale, puisqu'elle fut créée en 2007. Elle semble avoir connu un fort développement sur les plans économique, institutionnel et sportif.

¹⁸² Entretien avec A. Fuynel, septembre 2020.

¹⁸³ Le rapport ECORE (p. 35) sur l'accidentologie en escalade, porté par la FFME et l'Université Aix-Marseille, fait état d'accidents uniquement en lien avec les pratiques de sécurité (mauvais assurage, points sautés, etc.). Aucun accident relatif au matériel n'est mentionné.

Source : C. Martha, M. Luiggi, P. Lafaye, T. Viens, S. Viens. *Rapport Technique ECORE. Etude des Comportements à Risque en Escalade Sportive*. 10 décembre 2019. <https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2020/01/RapportTechniqueECORE-1.pdf>

¹⁸⁴ Auteur inconnu. L'escalade, un nouveau sport ! Interview de Heiko Wilhelm, auteur du livre. *Grimper n°170*. Janvier 2016.

La Fédération rassemble désormais quatre-vingt-quinze fédérations nationales¹⁸⁵, et ces dernières auraient toutes une activité minimale – elles organiseraient à minima des championnats nationaux¹⁸⁶. Malgré le développement de fédérations nationales sur l'ensemble des continents, la plupart de ces nouvelles fédérations se sont constituées elles-mêmes ; l'IFSC ne les aurait pas aidé financièrement, mais aurait toutefois fourni une aide administrative, en raison des coûts importants que cela représente, d'après J. Meyer¹⁸⁷. Cette croissance institutionnelle semble s'accompagner de la persistance d'un modèle organisationnel dominé par les européens, même si certaines fédérations asiatiques contribuent à transformer la gouvernance de l'organisation avec des réajustements parmi les fédérations les plus actives¹⁸⁸. A ce titre, la France semble jouer un rôle de premier plan au sein de l'IFSC ; mais ce n'est vraisemblablement pas la seule fédération nationale active au sein de l'IFSC. M. Scholaris souligne ainsi l'investissement de la Chine, notamment en terme de contribution financière, puisque la fédération chinoise a été la première à proposer de donner davantage d'argent que ce qui était exigé – conduisant ensuite à la création d'un système de Golden Members¹⁸⁹.

¹⁸⁵ Member Federations. Site de l'IFSC. <https://www.ifsc-climbing.org/index.php/about-us/key-figures/2-uncategorised/281-member-federations>

¹⁸⁶ Entretien avec M. Scholaris, juillet 2020.

¹⁸⁷ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

¹⁸⁸ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

¹⁸⁹ Les Golden Members sont les fédérations qui contribuent financièrement au-delà de ce qui est statutairement exigé. Voir le tableau n°9.

Jusqu'en 2022, le montant de la cotisation annuelle pour une fédération nationale était de 2500€, et passera à 1500€ en 2023 ; pour les Golden Members, le montant de cotisation est fixé à au moins 5000€ et reste inchangé. Source : Auteur inconnu. IFSC Fee System 2022-2023 approved by the 2022 General Assembly. Site internet de l'IFSC. Date inconnue. https://cdn.ifsc-climbing.org/images/Website/2022-2023_IFSC_Fee_System_GA-approved.pdf

Fédération	Pays	Contribution totale à l'IFSC en 2019 (en K€)
Kletterverband Österreich (KVO) – Austria Climbing	Autriche	180
Chinese Mountaineering Association (CMA)	Chine	155
Climbing Federation of Russia (CFR)	Russie	118
Fédération Française de la Montagne et de l'Escalade (FFME)	France	66
Schweizer Alpen-Club (SAC)	Suisse	51
Japan Mountaineering and Sport Climbing Association (JMCSA)	Japon	46
Federazione Arrampicata Sportiva Italiana (FASI)	Italie	46
United States of America Climbing (USAC)	Etats-Unis	43
Deutscher Alpenverein (DAV)	Allemagne	40
Planinska zveza Slovenije (PZS)	Slovénie	36

Tableau n°9. Fédérations *Golden Members* de l'IFSC en 2019.¹⁹⁰

En 2021, la liste des Golden members a évolué : on retrouve la Russie (CFR), l'Italie (FASI), les Etats-Unis (USAC) et la Chine (CMA) ; et la Corée du Sud fait son entrée (Korean Alpine Federation [KAF])¹⁹¹.

Outre sa taille, l'IFSC croît également d'un point de vue économique. Son budget est passé d'1 million d'euros en 2015¹⁹² à 3,2 millions en 2019¹⁹³ ; et celui-ci est passé d'une posture déficitaire à une posture excédentaire. La signature d'un partenariat avec Synca Dentsu représente un levier de développement majeur pour une petite fédération comme l'IFSC, comme l'indique A. Fuynel : *« comme ils ont mis de l'argent sur la table, qu'ils vendent ou qu'ils ne vendent pas, pendant quatre ans chaque année on a un chèque qui tombe. Ce qui nous a permis d'embaucher, et de passer de quatre à treize personnes. C'est des gros montants »*¹⁹⁴.

¹⁹⁰ IFSC Plenary Assembly 2019

¹⁹¹ <https://www.ifsc-climbing.org/index.php/2-uncategorised/281-member-federations>

¹⁹² IFSC Budget 2015.

¹⁹³ IFSC Budget 2019.

¹⁹⁴ Entretien avec A. Fuynel, septembre 2020.

Malgré ce partenariat, l'IFSC fonctionnerait « à flux tendu de ses capacités »¹⁹⁵, et aurait fait le choix de se centrer exclusivement sur la promotion et le développement des compétitions internationales. De plus, il semble persister un phénomène de dénégation de l'économie (Aubel & Ohl, 2004) de la part de certains acteurs au sein de l'IFSC ; A. Fuynel affirme ainsi : « *On n'est pas là pour faire de l'argent, on est là pour gérer la compétition. Donc on n'est pas là pour grossir, on est là pour aider au développement du sport, et organiser la compétition. Donc on est pas là pour se faire de l'argent* »¹⁹⁶.

Pour autant, l'IFSC affiche un budget croissant, une recherche active de partenariats et de vente de ses droits télévisuels, toujours selon A. Fuynel. J. Meyer confirme cette stratégie : sans aide du CIO, il indique que la hausse des revenus de la Fédération est constituée « *plutôt de l'argent qu'on est allé chercher, soit avec des organisateurs, des sponsors* »¹⁹⁷. Ainsi, malgré une activité économique évidente – l'IFSC étant même comparée à une start-up par ceux qui y travaillent –, nous observons ici une persistance d'un discours de minimisation voire de réfutation de la dimension économique, qui serait une réminiscence de la culture distinctive de l'escalade (Aubel & Ohl, 2004).

1.2.2. La relation avec le CIO

Le développement de l'IFSC depuis sa création apparaît étroitement lié au mouvement Olympique. M. Sclaris, ancien président de l'ICC¹⁹⁸, et président de l'IFSC depuis sa création, affirme que la Fédération a été aidé par le CIO dès sa création en 2007, notamment pour définir ses statuts et son organisation¹⁹⁹. De fait, l'IFSC aurait travaillé avec l'organisation internationale dès le début afin de « *créer une sensibilité à l'intérieur du CIO* » – c'est-à-dire se faire connaître au sein de la Commission du programme, afin de préparer une future candidature Olympique. Dans un premier temps, le succès de cette collaboration fut mitigé : la procédure d'intégration au programme permanent des Jeux (2011-2013) a échoué, la lutte ayant été réintégrée, au détriment des autres sports présents sur la shortlist du CIO²⁰⁰, dont l'escalade.

¹⁹⁵ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

¹⁹⁶ Entretien avec A. Fuynel, septembre 2020.

¹⁹⁷ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

¹⁹⁸ International Council on Climbing competition, département des compétitions d'escalade au sein de l'UIAA, existant jusqu'en 2007.

¹⁹⁹ Entretien avec M. Sclaris, juillet 2020.

²⁰⁰ Auteur inconnu. Les enjeux de la 125ème session du CIO : l'heure des choix. Institut de Relations Internationales et Stratégiques (IRIS). 6 septembre 2013. <https://www.iris-france.org/43465-les-enjeux-de-la-125eme-session-du-cio-lheure-des-choix/>

Cependant, la relation entre l'IFSC et le CIO semble avoir entamé un tournant lorsque T. Bach fut élu président du CIO en 2013, peu après cet événement. M. Sclaris évoque son élection – et l'Agenda 2020 du CIO (MacAloon, 2016) – comme un tournant décisif pour l'escalade Olympique²⁰¹, et donc dans la relation entre le CIO et l'IFSC. L'institution Olympique aurait en effet choisi d'adopter une attitude plus collaborative et moins descendante avec les Fédérations internationales – bien que l'opérationnalisation de ces changements restent à nuancer (Wheaton & Thorpe, 2019), comme nous l'analysons ci-après. L'IFSC a profité de ce contexte favorable pour candidater aux Jeux de Tokyo, et l'officialisation de l'intégration de l'escalade en 2016 a fait évoluer la place de l'IFSC au sein du mouvement Olympique. Désormais, la Fédération est intégrée au sein d'une « *Galaxie* »²⁰² comprenant différentes institutions constitutives du mouvement Olympique (CIO, ASOIF, Peace & Sport, etc.). Reconnue comme sport Olympique, l'IFSC est inscrit « *en tant qu'organisme qui gouverne le sport* » selon J. Meyer. Ce dernier collaborerait étroitement avec les différents départements du CIO à Lausanne, avec le sentiment d'être écouté et respecté²⁰³.

Néanmoins, la dissymétrie de taille et de pouvoir entre les deux organisations interroge. Comme l'indique J. Meyer, « *L'IFSC, c'est une sorte de start-up dans lequel le CIO a investi il y a deux ans. Et qui maintenant navigue un peu, en essayant de faire le truc* »²⁰⁴. Ainsi, si leur relation semble avoir évolué depuis 2007 – l'IFSC étant dorénavant une fédération présente aux JO – celle-ci reste empreinte d'un rapport de force qu'on ne peut négliger, entre une petite Fédération en plein développement, et une institution globalisée au positionnement hégémonique dans le système sportif international (Wheaton & Thorpe, 2019). La partie suivante propose donc une analyse de ce rapport de force et de la perte relative de souveraineté de l'escalade au profit de l'institution Olympique.

1.2.3. Une perte de souveraineté ?

La direction prise par l'IFSC dans son développement – et particulièrement la voie Olympique – interroge sur la souveraineté de celle-ci par rapport au mouvement Olympique. Malgré une volonté de changement manifeste depuis 2013²⁰⁵ (MacAloon, 2016), le CIO

²⁰¹ Entretien avec M. Sclaris, juillet 2020.

²⁰² IFSC Plenary Assembly 2019.

²⁰³ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

²⁰⁴ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

²⁰⁵ Avec l'élection de Thomas Bach et la publication de l'Agenda 2020.

semble conserver une forte inertie dans son fonctionnement, et aurait encore une attitude contrôlante vis-à-vis des sports Olympiques, dans sa volonté de maintenir son hégémonie sur le système sportif (Thorpe & Wheaton, 2019). Batuev (2015) montre que l'IFSC, contrairement à d'autres sports d'actions, était une fédération moins attractive – commercialement parlant, c'est-à-dire sur son produit compétition – pour le CIO, et qu'elle aurait suivi les exigences du CIO sans s'y opposer. L'exemple du format combiné est à ce titre parlant²⁰⁶, car il illustre le pouvoir du CIO sur la Fédération internationale : selon Batuev (*ibid.*, p. 228), « *the IFSC traded its autonomy to some extent* » [l'IFSC a vendu son autonomie dans une certaine mesure].

Notre travail révèle la complexité de cette question et les contradictions inhérentes à la gouvernance d'un sport aux ressources limitées. Ainsi, d'un côté, il apparaît évident pour certains acteurs de l'escalade de compétition que l'intégration aux JO s'accompagne d'une perte de souveraineté, qu'ils semblent prêts à accepter en raison des retombées espérées. L'organisation même de l'IFSC le reconnaît explicitement : « *The IOC may monitor the IFSC governance in the next future. NOCs could do the same with NFs at national level* »²⁰⁷ [Le CIO pourrait surveiller la gouvernance de l'IFSC dans un futur proche. Les Comités Nationaux Olympiques pourraient en faire de même avec les fédérations nationales à leur échelle]. En France, P. You, ancien président de la FFME, le reconnaît également : « *c'est sûr qu'ils nous ont imposé ce qu'ils voulaient. Maintenant, ils font ça pour tous les sports. Donc c'est l'entité CIO qui fait un peu la loi, mais ça c'est pour tous les sports* »²⁰⁸. Pour lui, cet état de fait semble donc tout à fait acceptable pour l'escalade, puisque le CIO fonctionne ainsi, et les autres sports connaissent le même sort. P.-H. Paillason, DTN de la FFME, compare même le rapport de force à « *David contre Goliath* » - ce qui ne l'empêche pas de défendre l'intégration Olympique sans nuances véritables²⁰⁹, ce projet étant au cœur de ses missions de DTN.

Le discours de J. Meyer illustre l'ambivalence de la relation entre le CIO et l'IFSC. D'un côté, il reconnaît la position dominée de l'IFSC : « *nous on est pas en position de dire : 'écoutez, vous nous prenez mais à ces conditions là'* » ; mais d'un autre côté, il affirme qu'avec M. Sclaris, ils étaient d'accord pour dire qu'« *on n'allait pas aux JO à tout prix* »²¹⁰. Ainsi, les acteurs de l'IFSC laissent à penser aux observateurs qu'ils ont conservé

²⁰⁶ Voir la partie 2.3. de la première partie de ce chapitre.

²⁰⁷ IFSC Plenary Assembly 2016.

²⁰⁸ Entretien avec P. You, septembre 2020.

²⁰⁹ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

²¹⁰ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

une marge de manœuvre dans leur gouvernance par rapport au CIO. Si le processus d'intégration aux JO semble prouver le contraire sur le plan événementiel, avec la création d'un format combiné suggéré par le CIO²¹¹ (Batuev, 2015, p. 228), l'IFSC semble toutefois faire preuve d'une indépendance sur le plan financier. J. Meyer affirme ainsi l'absence d'aide financière du CIO jusqu'à présent – ce dernier distribuant, selon lui, de l'argent aux Fédérations à l'issue des Jeux uniquement.

En réalité, l'analyse des budgets de l'IFSC de 2015 à 2021 montre que le CIO a contribué financièrement à aider la fédération sur toute la période²¹². Cependant, les montants ont été croissants, passant de 21 800 euros en 2015 à 164 700 euros en 2021²¹³ - et même 658 100 euros en 2020 (en raison des aides exceptionnelles liées à la crise sanitaire). Nonobstant ces mesures exceptionnelles, les aides Olympiques portent sur une subvention annuelle de 77 000 dollars pour aider l'IFSC dans son développement. Toutefois, le budget 2021 ne mentionne pas de versement lié à la participation de l'escalade aux JO : cette somme sera vraisemblablement intégrée au budget 2022.

Anne Fuynel semble lucide sur le risque que peut représenter cette manne d'argent distribuée par l'institution :

*« C'est tellement facile de dépendre de quelqu'un qui vous donne quarante millions tous les 4 ans... Après, y a plus besoin d'aller chercher. Sauf que nous, jusqu'à présent, le CIO ne nous donne rien, ou quasiment rien ! Donc pour l'instant on est bien obligés de se débrouiller tous seuls. Donc c'est pas plus mal, parce qu'on le fait. »*²¹⁴

Elle complète en affirmant l'importance de garder une autonomie financière, en indiquant que cette situation de dépendance peut avoir des conséquences très lourdes pour une Fédération internationale en cas d'éjection du mouvement Olympique par le CIO. La différence majeure avec les autres sports Olympiques est le statut de sport additionnel attribué à l'escalade²¹⁵, la protégeant pour l'instant d'une situation de dépendance exclusive vis-à-vis du Comité Olympique. Le montant des droits perçus par l'IFSC à l'issue des Jeux permettra de mettre en perspective la subvention Olympique qu'elle percevait actuellement (77 000 dollars –

²¹¹ Voir également la première partie de ce chapitre.

²¹² Finances. Site internet de l'IFSC. <https://www.ifsc-climbing.org/index.php/2-uncategorised/92-finances>

²¹³ Les années 2020 et 2021 sont toutefois singulières, car les fonds du CIO comportent exceptionnellement une aide spécifique liée à la pandémie de Covid-19, afin de compenser les pertes de revenus sur les événements annulés.

Source : Rapport financier 2021 de l'IFSC. https://cdn.ifsc-climbing.org/images/Website/2021_IFSC_Financial_Statements_GA-approved.pdf

²¹⁴ Entretien avec A. Fuynel, septembre 2020.

²¹⁵ Qui n'est pas la seule activité dans cette situation : sont également concernés le surf, le skateboard, etc.

environ 66 700 euros²¹⁶), qualifiée par A. Fuynel de « *quasiment rien* », alors que la somme versée par le CIO en 2021 représentait 1,81% (ou 4,47% avec les aides exceptionnelles) de son budget annuel (3 684 100 euros). Si celle-ci est actuellement inférieure à 5% de son budget, les recettes liées aux Jeux vont-elles changer la donne ?

D'un côté, ce statut singulier fait planer une incertitude sur les fédérations internationales, qui doivent désormais attendre tous les quatre ans pour savoir si elles sont maintenues pour les prochains JO. L'escalade a ainsi été maintenue pour les JO de Paris 2024²¹⁷, ainsi que pour les Jeux de Los Angeles 2028²¹⁸ ; mais n'a aucune garantie pour la suite. D'autres sports n'ont cependant pas eu cette trajectoire : le karaté a ainsi fait une apparition éphémère aux Jeux de Tokyo, mais ne sera pas présent à Paris²¹⁹. Dans ce contexte, les fédérations des sports concernés perçoivent l'intérêt de conserver une autonomie financière vis-à-vis d'une manne Olympique potentiellement irrégulière. A. Fuynel affirme ainsi que l'IFSC en a pleinement conscience : « *Les fédés internationales ne vont pas se laisser faire non plus. Nous on ne peut pas... c'est énormément de pression sur les organisations. Donc on ne peut pas continuer en ne sachant pas quel est notre avenir. Derrière, il y a des athlètes* »²²⁰.

D'un autre côté, ce statut exotique dans l'univers Olympique représente une opportunité pour ces sports : celle de bénéficier d'une exposition médiatique sans précédent, sans pour autant devoir jouer le jeu de l'Olympisme à fond. Est-ce le prix à payer pour que l'IFSC conserve une souveraineté relative sur la gouvernance de l'escalade – en continuant à organiser en parallèle ses événements à sa manière²²¹, qui n'est pas celle des JO ?

Enfin, il semble important de noter que la question de perte de souveraineté s'observe également à l'échelon inférieur, au niveau de la relation entre l'IFSC et les fédérations nationales. P. You indique ainsi que : « *la perte de souveraineté, de toute façon, on l'a pas au niveau international. Il faut être clair, c'est la fédération internationale qui détient tout,*

²¹⁶ Variable selon le taux de change Euros – Dollars en vigueur.

²¹⁷ Auteur inconnu.

Paris 2024 : la breakdance, l'escalade, le skateboard et le surf proposés par le Comité d'organisation. Site internet de l'Equipe. 21 février 2019. <https://www.lequipe.fr/Tous-sports/Actualites/Paris-2024-le-breakdance-l-escalade-le-skateboard-et-le-surf-proposes-par-le-comite-d-organisation/991181>

²¹⁸ N. Mattuzzi. L'escalade officiellement au programme des J.O de Los Angeles 2028. *Planetgrimpe*. 3 février 2022. <https://planetgrimpe.com/lescalade-officiellement-au-programme-des-j-o-de-los-angeles-2028/>

²¹⁹ M. Delacoux. Le karaté, le 50km marche : c'est la semaine du chant du cygne pour plusieurs épreuves des JO. Site internet de France Inter. 6 août 2021. <https://www.franceinter.fr/le-karate-le-50km-marche-c-est-la-semaine-du-chant-du-cygne-pour-plusieurs-epreuves-des-jo>

²²⁰ Entretien avec A. Fuynel, septembre 2020.

²²¹ L'IFSC organise des circuits de coupe du Monde et des championnats du Monde dans chacune des trois disciplines (bloc, vitesse et difficulté). Le format combiné des JO de Tokyo – tout comme le futur combiné bloc et difficulté à Paris 2024 – ne sont pas des formats réguliers dans le calendrier IFSC.

hein »²²². Si l'organisation fédère les fédérations nationales, celle-ci s'autonomise d'une certaine manière dans sa gouvernance – bien que les fédérations nationales jouent encore un rôle majeur dans son fonctionnement. La prise de position de l'entraîneur autrichien H. Wilhelm²²³, qui dénonce l'entreprise de rationalisation et de contrôle des compétitions par l'IFSC, témoigne du sentiment de dépossession de l'escalade d'une partie de la communauté des grimpeurs par la Fédération.

G. Rotillon considère ainsi que la relation entre l'IFSC et le CIO prolonge un mouvement plus profond : « *ça ne fait jamais que poursuivre l'évolution qui a été engagé, avec les fédérations. Parce que les fédérations ont pris le contrôle par rapport aux grimpeurs* »²²⁴. Dans cette perspective, l'institutionnalisation de l'escalade – au niveau national, puis au niveau international, et enfin au niveau Olympique – serait caractérisée par une prise de contrôle des institutions sur le sport, au détriment des pratiquants. Les préconisations de l'IFSC en faveur de l'escalade – alors que de nombreuses fédérations adhérentes sont multi-activités, comme la FFME) – témoignent également de son attitude prescriptive en direction de ses membres : « *Federations should have a structure that guarantees the financial and political autonomy for sport climbing and includes 'sport climbing' in the name the organisations* »²²⁵ [Les fédérations devraient avoir une structure qui garantit l'autonomie financière et politique de l'escalade et inclut « escalade » dans le nom des organisations].

En ce sens, si une perte de souveraineté dans l'organisation de l'escalade existe bel-et-bien, celle-ci semble s'inscrire dans un contexte plus large, où chaque étape de l'institutionnalisation du sport est perçue par certains grimpeurs comme une perte de la normativité autonome (Aubel, 2005), qui serait une caractéristique historique de la culture de l'escalade.

1.3. L'IFSC en tant que fédération Olympique, un processus de traduction abouti ?

L'escalade Olympique semble s'apparenter à une innovation organisationnelle, dans la mesure où celle-ci semble avoir transformé en profondeur l'organisation internationale de

²²² Entretien avec P. You, septembre 2020.

²²³ Auteur inconnu. L'escalade, un nouveau sport ! Interview de Heiko Wilhelm, auteur du livre. *Grimper n°170*. Janvier 2016

²²⁴ Entretien avec G. Rotillon, avril 2018.

²²⁵ IFSC Plenary Assembly 2016.

l'escalade, en déplaçant son centre de gravité. Un processus de traduction (Callon, 1986) autour de la problématisation *Développer le produit compétition d'escalade* a donné lieu à des traductions diverses de la part des différentes parties prenantes. Une convergence d'intérêt entre la jeune fédération – créée dans le but explicite de développer sans entrave²²⁶ les compétitions d'escalade et d'intégrer les JO – ; le CIO, depuis peu intéressé par l'escalade ; les athlètes, favorables au développement économique du sport ; et les médias et sponsors qui voient le potentiel médiatique des compétitions.

Chacun de ces actants déploie sa propre traduction, mais toutes convergent vers un Point de Passage Obligé (PPO) (Callon, 1986, p. 15) : une valorisation du produit compétition et une structuration internationale de l'IFSC. En effet, ces deux points de passage permettent à chaque entité d'atteindre leurs objectifs, et contribuent à produire des transformations majeures. Le produit compétition a ainsi été remodelé de manière à produire un spectacle attractif et médiatique, jusqu'à intéresser le mouvement Olympique pour au moins deux éditions des Jeux. De plus, la Fédération internationale s'est structurée en adéquation avec les normes Olympiques, tout en collaborant dès sa création avec le CIO. Cela place toutefois l'institution dans une situation de dépendance paradoxale vis-à-vis du mouvement Olympique, tout en conservant une certaine autonomie.

2. Une stratégie nationale pour la FFME

L'objectif de cette partie est d'analyser la reconfiguration de la stratégie de la FFME, fédération délégataire de l'escalade en France, au prisme de l'objectif d'intégrer l'escalade aux JO. D'après J. Meyer, la FFME poursuit plusieurs objectifs à travers l'escalade Olympique : « *la France a une politique un peu double : elle a vraiment envie qu'il y ait des athlètes qui passent devant, donc elle investit beaucoup là-dedans, et elle a aussi des évènements* »²²⁷. Si l'Olympisme n'est pas le seul axe stratégique de la fédération – nous verrons dans le prochain chapitre la reconfiguration « marchande » de celle-ci –, il semble toutefois constituer un pilier stratégique majeur des olympiades de P. You, président de la FFME de 2005 à 2021.

Il s'agira donc d'investiguer le rôle joué par la FFME sur la scène internationale, ainsi que de décortiquer la stratégie nationale, caractérisée par une appropriation au niveau français de l'entreprise Olympique – conduite à un niveau international. L'objectif sera donc

²²⁶ Auparavant, l'ICC dépendait de l'UIAA, fédération internationale d'alpinisme, au conservatisme fort.

²²⁷ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

également de clarifier la contribution de la FFME dans ce processus, tout en en identifiant les limites. Enfin, nous questionnerons la dimension innovante de cette stratégie Olympique de la FFME, c'est-à-dire la capacité de celle-ci à produire des transformations significatives sur le système escalade français.

2.1. Une infiltration institutionnelle

La politique fédérale française semble être historiquement caractérisée par la volonté d'être présent dans les institutions internationales de l'escalade. Le français P. Brassat a ainsi joué un rôle considérable dans la structuration internationale de l'escalade dans les années 1980, en participant notamment à la création de l'ICC au sein de l'UIAA²²⁸. Dès les balbutiements du circuit international d'escalade, P.H. Paillason²²⁹ aurait pris conscience avec d'autres acteurs de la FFME de l'importance de développer l'escalade en France et dans le monde pour assouvir leur « *rêve fou de l'Olympisme en tête* »²³⁰. Trois décennies plus tard, il semblerait que la FFME ait poursuivi cet objectif de contribuer au développement international du sport²³¹. Bien que son poids réel mérite d'être questionné, l'investissement international semble constituer une véritable politique fédérale.

Cette stratégie est en effet confirmée par plusieurs de nos entretiens, ainsi que par plusieurs documents officiels de la FFME. Ainsi, un procès-verbal de Conseil d'Administration indique qu'« *il est rappelé l'importance d'être présent à l'international pour faire entendre la voix de la fédération* »²³². Concrètement, P.H. Paillason, DTN de la FFME, fut élu secrétaire général de l'IFSC en 2010²³³, avant d'en être le trésorier jusqu'en 2021. D'autres cadres et fonctionnaires de la fédération ont également été impliqués²³⁴ : F. Léonardon, V. Caussé, J. Godoffe, entre autres ; sans oublier l'ancien athlète J. Meyer, qui n'est pas rattaché à la FFME, mais travaille exclusivement à l'IFSC. Au-delà de cette liste non exhaustive, cette présence de nombreux cadres fédéraux dans les commissions techniques de l'IFSC est ouvertement affichée et assumée. P.H. Paillason s'en félicite ouvertement dans

²²⁸ Sources : Entretiens avec L. Thibal, décembre 2020, et M. Scolaris, juillet 2020.

Voir également *infra* dans la partie 2.2.1.

²²⁹ DTN de la FFME depuis 1998, auparavant Entraîneur de l'équipe de France depuis 1993.

²³⁰ Auteur inconnu. Escalade : la grande aventure de la compétition #2. *GrandeVoix*. Date inconnue.

<http://grandevoix.fr/escalade-la-grande-aventure-de-la-competition-partie-2>

²³¹ Voir également à ce sujet la sous-partie sur les missions internationales conduites par le Ministère de la Jeunesse et des Sports français.

²³² Conseil d'Administration de la FFME, 13 mai 2017.

²³³ IFSC Plenary Assembly 2010.

²³⁴ Auteur inconnu. Interview de Pierre-Henri Paillason. *Direct'Cimes* n°57. Avril 2012.

la presse fédérale – « *la France a désormais son mot à dire* »²³⁵ –, alors que la FFME a été applaudi à l'Assemblée Générale de l'IFSC car d'après P. You, « *nous [La FFME] pesons désormais beaucoup plus à l'étranger* »²³⁶. C. Chemelle, élu d'opposition au sein de la fédération, résume ainsi la stratégie assumée de l'équipe de direction de P. You lors de ses trois mandats successifs (2005 – 2021) :

« *J'ai cru comprendre, quand même néanmoins, pour en avoir parlé un petit peu, que l'idée de You, enfin voilà, de la direction, c'est que si on veut que ce qui se passe au niveau international ressemble à ce qu'on a envie, autant grenouiller : grenouiller, s'investir, essayer de maîtriser les choses.* »²³⁷

Cette stratégie pourrait continuer à la suite de P. You, puisqu'A. Carrière, son successeur élu en avril 2021²³⁸, est membre du Board du Conseil Européen au sein de l'IFSC²³⁹. Quant à P. You, sitôt son troisième mandat de président de la FFME terminé, il vient de remplacer P.H. Paillason au poste de Trésorier de l'IFSC, aux élections du 25 avril 2021²⁴⁰.

Outre une volonté de peser sur la scène internationale, M. Troussier, ancien Cadre Technique National de la FFME en charge des sites naturels, avance deux explications au fort engagement des français au sein de l'IFSC²⁴¹. D'une part, il affirme que la mise à disposition de ses cadres permet à la FFME de réduire ses cotisations auprès de l'IFSC. Cette affirmation mérite d'être nuancée, dans la mesure où la FFME a longtemps été *Golden member* de la Fédération internationale, ce qui nous laisse à penser que cet engagement n'avait pas nécessairement de motivation économique. D'autre part, il considère que « *le système français* » permet aisément aux fédérations – ici, la FFME – de mettre à disposition ses cadres au niveau international. Cette affirmation appuierait ainsi l'idée d'un appui ministériel d'une telle entreprise²⁴², mais le manque de données sur ce sujet ne nous permet pas de dépasser le stade des suppositions.

Pour autant, M. Scholaris avance une autre piste explicative : le nombre important de français dans les commissions serait, au moins en partie, dû au fait que les autres fédérations nationales ne collaboreraient que très peu ; dans ce contexte, l'investissement français

²³⁵ Auteur inconnu. Interview de Pierre-Henri Paillason. Direct'Cimes n°57. Avril 2012.

²³⁶ Assemblée Générale de la FFME 2016.

²³⁷ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

²³⁸ Auteur inconnu. Résultats de l'Assemblée Générale électorale de la FFME – 2021. Site internet de la FFME. 3 avril 2021. <https://www.ffme.fr/resultats-de-lassemblee-generale-elective-de-la-ffme-2021/>

²³⁹ European Council. Site internet de l'IFSC. <https://www.ifsc-climbing.org/index.php/home-mobile/2-uncategorised/86-european-council>

²⁴⁰ Auteur inconnu. Marco Scholaris conserve la présidence de l'IFSC. Site internet de la FFME. 26 avril 2021. <https://www.ffme.fr/marco-scholaris-reelu-a-la-presidence-de-lifsc/>

²⁴¹ Entretien avec M. Troussier, août 2019.

²⁴² Voir à ce sujet la sous-partie sur les missions ministérielles à l'international.

apparaît important au regard de celui des autres fédérations. Quoi qu'il en soit, cet investissement est apprécié par le président de l'IFSC, puisqu'il contribue à la dynamique de l'organisation ; mais il en souligne aussi les limites :

« Nous avons plusieurs membres, plusieurs cadres de la FFME dans nos commissions. Ce qui est très bien, Parce que nous avons des gens super compétents, mais ce qui devient de plus en plus difficile à gérer vis-à-vis de la transparence. Problème : c'est que dans le monde d'aujourd'hui, tout le monde est prêt à critiquer mais... OK, viens, envoie quelqu'un, participe ! Parce que c'est ça que je répète toujours, la démocratie est participation. Si tu participes pas, tu peux pas prétendre... donc ça fait partie du jeu politique et tout ça, donc il y a quand même des critiques... imagine-toi, même dans l'équipe, [...] la directrice de communication est française, la coordination olympique multisports c'est Jérôme Meyer, français, et ce sont des rôles clés. Et en plus, dans les commissions, il y a plein de français. Mais comme tu dis, c'est parce que à l'époque, mais encore aujourd'hui, il y en a très peu qui collaborent. »²⁴³

Ces éléments corroborent le fait que l'IFSC soit une fédération au développement inégal²⁴⁴, avec un groupe de tête toujours constitué de fédérations occidentales²⁴⁵. Toutefois, le rôle joué par la France au sein de l'IFSC reste ambivalent. J. Meyer reconnaît le rôle central de la FFME dans l'histoire de la Fédération, mais considère qu'elle est désormais « *passée dans un second plan* »²⁴⁶. En effet, il semblerait qu'un double mouvement se produise : d'une part, l'émergence de nouvelles fédérations nationales souhaitant également jouer un rôle de premier plan à l'international – telles que la Chine, à l'initiative du système de *Golden member*²⁴⁷ – ; d'autre part, une autonomisation de l'IFSC vis-à-vis des fédérations membres²⁴⁸, qui s'affirme en tant qu'organisation indépendante à mesure que ses moyens augmentent. Ainsi, le directeur des sports de la fédération internationale invite à la prudence quant aux conséquences concrètes sur l'IFSC du travail de développement mené par la FFME : « *Si tu veux essayer de faire le lien entre un développement national français et un développement international : là la connexion elle est très très très faible* »²⁴⁹. D'une certaine manière, l'influence française peut être perçue comme un moyen de conserver une position privilégiée héritée du passé, dans un contexte où le développement de l'IFSC semble l'affranchir de ses singulières influences. Il s'agirait également pour la FFME d'obtenir des

²⁴³ Entretien avec M. Sclaris, juillet 2020.

²⁴⁴ Voir à ce sujet la sous-partie précédente sur la croissance de l'IFSC.

²⁴⁵ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

²⁴⁶ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

²⁴⁷ Les Golden Member est une dénomination honorifique pour désigner les fédérations qui contribuent financièrement plus que ce qui est exigé par l'IFSC. La Chine fut la première à proposer de contribuer davantage.

Source : Entretien avec M. Sclaris, juillet 2020.

²⁴⁸ Voir à ce sujet la sous-partie *supra* sur la perte de souveraineté de l'IFSC.

²⁴⁹ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

informations sur l'activité de la Fédération internationale²⁵⁰ – en d'autres termes, ne pas être exclu de ce réseau d'information, à défaut d'y conserver une place privilégiée.

2.2. Une force de proposition internationale

La relation entre la FFME et l'IFSC ne se limite pas à une infiltration en terme de ressources humaines de la fédération internationale par cette première. La fédération française, via ses différents acteurs, semble avoir été également une force de proposition au niveau international depuis les années 1990. L'objectif de cette sous-partie est de montrer en quoi les acteurs français ont pris des initiatives dans la perspective d'intégrer l'escalade aux JO, tout en discutant de la portée effective de ces initiatives.

2.2.1. Les missions internationales des années 1990

La FFME et le français P. Brasset²⁵¹ seraient à l'origine du premier comité en charge des compétitions d'escalade au sein de l'UIAA, créé en 1988²⁵². Cet acteur prendra ensuite la direction de ce comité, et mettra en place des missions internationales où furent impliquées l'UIAA, mais également la FFME et le Ministère des sports français²⁵³. Ces « opérations Paul Brasset »²⁵⁴ eurent lieu dans différents pays, avec l'appui vraisemblable de la DTN de la FFME, et des aides du Ministère, qui envoyèrent des cadres techniques. Parmi eux, Luc Thibal, actuellement DTN de la FFCAM²⁵⁵, cadre au Ministère à l'époque des missions, nous renseigne sur leur fonctionnement. Celui-ci s'est rendu dans différents pays (Indonésie, Chine, Iran, entre autres), avec pour mission de former des entraîneurs, des juges, et mettre en place des compétitions. Il souligne le caractère hybride de ces missions en terme de soutien institutionnel :

« C'est Paul Brasset, qui à l'époque était à l'UIAA, qui était de Besançon, et qui lui, avait mis en place, via des aides du Ministère des Sports en France, et via la FFME, mais c'était surtout des opérations qu'on appelait « les opérations Paul Brasset » pour développer, effectivement... Alors les missions à l'étranger, par exemple en Indo, t'arrivais... Le but c'était d'organiser les premiers championnats

²⁵⁰ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

²⁵¹ Entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

²⁵² CEC puis CICE, remplacé en 1997 par l'ICC (International Council on Climbing competitions).

Source : Auteur inconnu. What is the IFSC ? Site internet de l'IFSC. Date inconnue. <https://www.ifsc-climbing.org/index.php/about-us/what-is-the-ifsc>

²⁵³ Entretien avec M. Troussier, août 2019.

²⁵⁴ Entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

²⁵⁵ Fédération Française des Clubs Alpains de Montagne, fédération alternative à la FFME sur les activités de montagne et d'escalade, non délégataire.

indonésiens, et former des grimpeurs et des entraîneurs. On formait des grimpeurs à l'époque. On y allait souvent en binôme : un mec qui était plus axé ouverture et entraînement, et un gars plus axé juge arbitre. Dans certaines missions j'y allais seul, mais le mieux c'est quand t'y allais en binôme. L'autre allait prendre les arbitres, toi t'allais sur le terrain, travail d'ouverture, et avec les grimpeurs. »²⁵⁶

Pilotées par l'UIAA, la FFME aurait cependant été une fédération nationale pionnière en terme d'investissement international au cours de ces missions. Gilles Bernigolle, ancien cadre d'Etat ayant participé à ces missions, indique explicitement l'implication du DTN de l'époque, M. Pichon : « *le DTN avait échafaudé un cahier des charges pour inonder le monde de compétition d'escalade. Le but caché était évidemment la marche vers l'olympisme* »²⁵⁷. La FFME reconnaît également sans ambages son implication sur le sujet, par la voix de son DTN P.H. Paillaisson (en poste depuis 1998) :

« Nous avons déjà ce rêve fou de l'olympisme en tête. Le seul moyen d'y arriver était d'agrandir notre terrain de jeu : développer les structures artificielles d'escalade (SAE) dans toute la France, et dans le monde entier. Nous avons conscience que la clé de notre développement résidait dans l'expansion de l'escalade sur tous les continents. »²⁵⁸

Si ces missions internationales de développement de l'activité témoignent d'un investissement précoce des acteurs français sur la scène internationale, il faut toutefois nuancer la portée effective de ces entreprises.

Premièrement, nous avons vu au début de cette seconde partie que l'organisation de l'IFSC est encore polarisée autour des fédérations occidentales, avec l'émergence de nations asiatiques comme la Chine ou le Japon. Dans les nombreux pays où se sont déroulés ces missions (Asie du Sud-Est, Amérique Latine, Afrique), il n'y a pas eu l'émergence d'une dynamique forte autour de l'escalade, à même de bousculer le leadership international, tant au niveau sportif qu'institutionnel.

Ensuite, Luc Thibal avance des explications quant au succès mitigé de ces missions :

« C'était abstrait. Moi j'ai pas mal travaillé au Mali, machin, mais pour d'autres choses, pour le développement de l'escalade outdoor et tout ça. Mais quand même t'as cette espèce de vision occidentale : l'abstraction dans un pays qui crève la dalle, et tout ça... tu te rends pas compte, les mecs ils sont sur une autre logique, t'arrives avec ta vision, et nous on arrive avec notre vision, escalade de diff, machin, ... alors qu'on aurait par exemple présenté que la vitesse, ils auraient adoré, ça aurait

²⁵⁶ Entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

²⁵⁷ A. Beauté. La méthode Bernigolle. Entraîneur de grimpeur. *Grimper n°115*. Février 2009.

²⁵⁸ Auteur inconnu. Escalade : la grande aventure de la compétition #2. *GrandeVoix*. Date inconnue.
<http://grandevoix.fr/escalade-la-grande-aventure-de-la-competition-partie-2>

marché du feu de dieu tout de suite ! Alors que là, on est arrivés avec l'escalade de difficulté, les aspects tactiques, techniques. »²⁵⁹

Ce point fait directement écho aux arguments en faveur de l'escalade de vitesse que nous avons vu dans la première partie de ce chapitre : à savoir qu'elle permettait le développement rapide de l'escalade dans des pays qui n'avaient ni la culture, ni les moyens, ni les infrastructures pour développer l'escalade difficulté ou de bloc. L'émergence de nations comme l'Iran ou l'Indonésie sur la scène compétitive – des années après le passage de L. Thibal – grâce à l'escalade de vitesse témoigne de l'échec relatif de ces missions. Elles ont souffert d'un fossé culturel : ce témoignage indique que l'UIAA proposait de calquer l'escalade telle qu'elle se pratiquait et s'organisait en Europe en l'appliquant à d'autres contextes, en réalité pas forcément réceptifs. L'escalade est en effet une activité codifiée, technique, complexe, et la vitesse semble offrir une porte d'entrée bien plus accessible dans l'activité.

Si ces missions se sont déroulées dans les années 1990, l'idée de contribuer en tant que fédération nationale au développement d'autres fédérations nationales est une idée qui a fait long feu chez les dirigeants français. Ainsi, la FFME se serait investie au Cameroun pour « *aider et soutenir l'organisation de la pratique de l'escalade* »²⁶⁰, avec un résultat là-encore mitigé. En effet, afin de rentrer dans les standards Olympiques, créer des nouvelles fédérations ne suffit pas : d'après J.L. Bourquin, ancien membre du département des Sports du CIO, « *le défi ne se limite pas à créer une fédération, il faut aussi créer une élite* »²⁶¹, afin que les médaillés ne proviennent pas tous d'une même zone géographique. En permettant à des nations nouvelles de faire émerger des athlètes de premier plan²⁶², l'innovation sociotechnique de la voie de vitesse officielle²⁶³ semble avoir contribué davantage au développement international de l'escalade en vue de préparer l'intégration Olympique.

²⁵⁹ Entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

²⁶⁰ A. Beauté. L'escalade aux JO, c'est pour bientôt ? *Direct'Cimes n°55*. Septembre 2011.

²⁶¹ S. Challéat. JO. Objectif 2024. *Grimper n°159*. Novembre 2014.

²⁶² Les records de vitesse au 6 mai 2022 sont détenus par l'indonésien Kiromal Katibin (5"17) et la polonaise Aleksandra Miroslaw (6"64).

Source : Auteur inconnu. Les records du monde d'escalade de vitesse battus dès les qualifications à Séoul. Site internet de l'Equipe. 6 mai 2022. <https://www.lequipe.fr/Adrenaline/Escalade/Actualites/Les-records-du-monde-d-escalade-de-vitesse-battus-des-les-qualifications-a-seoul/1331552>

²⁶³ Voir à ce sujet la première partie de ce chapitre.

2.2.2. L'organisation d'évènements internationaux : le cas des compétitions à Paris Bercy

La FFME semble s'être fortement investie dans l'organisation régulière de compétitions internationales. Bien qu'elle ne gère pas directement les coupes du monde qui ont lieu chaque été à Chamonix²⁶⁴ (Haute-Savoie) et Briançon²⁶⁵ (Hautes-Alpes), elle fut plusieurs fois organisatrice d'évènements d'envergure comme la première compétition internationale de combiné en 2017 à Saint-Etienne²⁶⁶ (Loire), ou plus récemment encore le Tournoi de Qualification Olympique en 2019 à Tournefeuille²⁶⁷ (Haute-Garonne), rassemblant une majeure partie des athlètes internationaux prétendant intégrer les JO²⁶⁸. Au-delà de l'aspect quantitatif qui fait que la France apparaît comme une des nations les plus dynamiques en terme d'organisation de compétitions, M. Sclaris retient également l'aspect qualitatif : « *Et aujourd'hui effectivement, la qualité des compétitions en France n'est pas comparable avec la qualité des compétitions dans certains autres pays* »²⁶⁹. La qualité attribuée aux évènements français semble s'expliquer par l'expérience acquise par la FFME à travers l'organisation de trois évènements internationaux à Paris Bercy. La fédération y organisa les championnats d'Europe en 2008, puis les championnats du Monde en 2012 et 2016. Ces trois compétitions – et tout particulièrement celle de 2012, où les évaluateurs du CIO A. Ryan (Commission du programme) et H. Burns (Département des Sports) étaient présents²⁷⁰ – auraient joué un rôle important de promotion de l'escalade auprès du mouvement Olympique. Jérôme Meyer reconnaît cette contribution de la FFME, en précisant son influence dans le processus global d'intégration aux Jeux :

« On sait que la première candidature, la première visite a eu lieu pendant les championnats du Monde qui se sont déroulés à Paris, à Bercy, donc c'était en 2012, ce qui a bien évidemment aidé à montrer qu'on avait les capacités à intégrer les Jeux, et que c'était un sport qui était populaire, et que... voilà, on pouvait prétendre à une place dans le programme des JO. Donc c'est comme ça qu'une fédération nationale

²⁶⁴ Organisée par le club des sports de Chamonix. Source : <https://chamonixsport.com/fr/sections/coupe-du-monde-d-escalade>

²⁶⁵ Organisée par l'Association du Mondial. Source : <http://www.mondial-escalade.fr/>

²⁶⁶ F. Quinson. Une première européenne et mondiale. *Le Progrès*. 24 novembre 2017.

²⁶⁷ Auteur inconnu. Tournoi de Qualification Olympique. Site internet de la FFME. Date inconnue. <https://www.ffme.fr/escalade/competition/tqo/>

²⁶⁸ Une partie des athlètes ont pu également se qualifier lors des championnats du Monde de combiné à Hachiōji (Japon) en 2019).

Source : Auteur inconnu. Système de qualification – Jeux de 32^e Olympiade – Tokyo 2020. Fédération internationale d'escalade (IFSC) – Escalade. Date inconnue. https://espritbleu.franceolympique.com/espritbleu/fichiers/File/JO/JO_Tokyo/Qualifications/IFSC%20-%20Escalade-29%20juil%202019.pdf

²⁶⁹ Entretien avec M. Sclaris, juillet 2020.

²⁷⁰ IFSC Plenary Assembly 2013.

aide, en montrant les capacités, en montrant les athlètes, en montrant les évènements, mais tout l'ensemble du processus, c'est géré par la fédération internationale. »²⁷¹

Le rôle de « Bercy 2012 » est salué par différents acteurs, impliqués ou non sur le sujet : A. Fuynel²⁷² à l'IFSC ; P. You, P.H. Paillason et Daniel Coisy à la FFME²⁷³ ; le speaker français C. Hardy²⁷⁴, ou encore l'ancien directeur expansion des salles Vertical'Art T. Gauquelin²⁷⁵.

Néanmoins, l'impact de l'événement mérite d'être questionné. D'une part, l'escalade échouera à intégrer les Jeux lors de la première candidature de 2013, au profit de la lutte, réintégrée au programme. D'autre part, l'événement aurait présenté des lacunes en terme d'organisation et de médiatisation, relevées par S. Challéat²⁷⁶. Ainsi, il semble essentiel de nuancer l'impact concret d'une telle « vitrine »²⁷⁷ sur la décision finale du CIO d'intégrer l'escalade. F. Labreux s'interroge par exemple sur l'utilité réelle d'un tel événement face aux enjeux et pressions géopolitiques qui auraient conduit le CIO à réintégrer la lutte²⁷⁸ : il considère que malgré l'investissement de l'IFSC et de la FFME dans l'organisation de l'événement, cela n'a pas suffi à séduire le CIO, et dénonce la naïveté des dirigeants fédéraux, qui selon lui attendaient beaucoup de cet événement. Jérôme Meyer, au contraire, soutient l'importance de tels évènements. Il considère qu'ils ont facilité l'intégration de l'escalade aux Jeux de Paris 2024, en donnant une crédibilité à l'escalade auprès du CNOSF et du COJO ; il compare également la FFME aux fédérations de pétanque (dirigée par C. Azema) et de squash (dirigée par J. Fontaine) :

« Même s'ils avaient été très très très bons en lobbying, en relation avec le CNOSF, mais qu'y a pas eu de compétitions d'ampleur : ça n'aurait pas passé ! [...] ces deux-là [C. Azema & J. Fontaine], avec un profil plus agressif en terme de lobbying que Pierre You, ils sont hors-jeu hein. »²⁷⁹

Ainsi, l'impact réel des compétitions internationales à Paris Bercy est complexe à mesurer et semble être l'objet d'un débat. Il semblerait que ces évènements aient

²⁷¹ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

²⁷² Entretien avec A. Fuynel, septembre 2020 .

²⁷³ Respectivement Président, DTN et vice-président de la FFME lors de notre enquête.

Source : entretiens réalisés.

²⁷⁴ Entretien avec C. Hardy, avril 2018.

²⁷⁵ Entretien avec T. Gauquelin, décembre 2019.

²⁷⁶ S. Challéat. JO. Objectif 2024. *Grimper n°159*. Novembre 2014.

²⁷⁷ Auteur inconnu. Quel format pour l'olympisme ? *GrandeVoix*. Date inconnue. <http://grandevoix.fr/quel-format-pour-l-olympisme>

²⁷⁸ F. Labreux. Edito. *Grimper n°152*. Novembre 2013.

²⁷⁹ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

effectivement joué un rôle en faveur de la « *crédibilité du sport* »²⁸⁰. S'il s'agit certes d'un rôle-clé, son importance mérite d'être relativisée au regard de la complexité de l'entreprise d'intégration Olympique.

Nonobstant l'impact de ces événements sur la trajectoire du sport, il apparaît toutefois qu'ils aient contribué à remplir une autre fonction : celle de valoriser la place de la FFME et de son équipe dirigeante au sein de l'IFSC d'une part, et au niveau français d'autre part. Tout d'abord, l'organisation de ces événements permet à la France de se placer comme fédération incontournable au sein de l'IFSC, les acteurs de cette dernière reconnaissant son rôle de moteur dans l'organisation événementielle en escalade²⁸¹. Par ailleurs, ces événements ont donné lieu à une forte promotion au niveau national de la FFME dans la presse – et plus particulièrement à de l'autopromotion dans la presse fédérale. Par le biais du magazine en ligne GrandeVoix, la FFME véhicule l'idée que son action est au cœur de la dynamique internationale : « *Pour convaincre le CIO de choisir l'escalade, la FFME se relançait dans l'organisation d'un grand championnat. Les Mondiaux de 2012 à Paris-Bercy. Résultat ? Une fête grandiose, et une vraie vitrine pour l'escalade sportive* »²⁸².

A l'instar des anciens médias de la FFME Direct'Cimes²⁸³ et I-Mag²⁸⁴, cet article en ligne expose sans nuance le point de vue des dirigeants fédéraux et retranscrit leur vision de ces événements. De leur point de vue, la politique fédérale française se confond avec celle de l'IFSC : l'échec du *bid* de 2013 est aussi celui de la FFME ; tout comme l'intégration aux Jeux de Tokyo est aussi la réussite de la fédération française. Dans cette perspective, l'entreprise Olympique apparaît également comme un moyen de légitimer l'action politique nationale de l'équipe de direction de P. You (président de 2005 à 2021), qui attribue à la FFME une responsabilité vis-à-vis de l'escalade Olympique.

Le discours de la direction fédérale semble ainsi entretenir la confusion autour du rôle de chaque acteur dans le processus d'intégration Olympique. Il laisse entendre – dans sa communication au niveau français (presse généraliste et presse fédérale) – que la FFME est au cœur de l'entreprise Olympique, notamment en s'appuyant sur l'organisation des championnats du Monde à Paris-Bercy. Si cette contribution n'est pas négligeable, comme nous l'avons vu précédemment, celle-ci doit nécessairement être mise en perspective avec le

²⁸⁰ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

²⁸¹ Voir les verbatims précédemment cités de J. Meyer, A. Fuynel et M. Sclaris.

²⁸² Auteur inconnu. Quel format pour l'olympisme ? *GrandeVoix*. Date inconnue. <http://grandevoix.fr/quel-format-pour-l-olympisme>

²⁸³ Auteur inconnu. Interview de Pierre-Henri Paillason. *Direct'Cimes* n°57. Avril 2012.

²⁸⁴ Auteur inconnu. Interview de Pierre-Henri Paillason. *I-Mag* n°6. Septembre 2015.

rayonnement national de la fédération – celle-ci n’ayant aucune relation directe avec le CIO sur le dossier de l’escalade Olympique.

2.2.3. La création du group 7 pour les JO de Tokyo... Et le contrepied de l’IFSC pour les JO de Paris

Suite à l’officialisation de l’intégration de l’escalade aux JO de Tokyo le 3 août 2016, l’IFSC se trouvait dans une situation problématique : le sport n’avait qu’une seule médaille pour les Jeux, mais pas de format précis pour l’événement. Une initiative de la fédération française et six autres fédérations nationales, baptisée *Group 7* (G7), voit le jour en décembre 2016²⁸⁵, et des tests sont organisés à Voiron (Isère) avec des athlètes issus de ces pays. Cette initiative témoigne de la volonté de la FFME d’apparaître comme force de proposition majeure au sein de la fédération internationale, quitte à en personnifier le succès. Ainsi, P. You affirme l’avoir personnellement créé en employant la première personne du singulier, en Assemblée Générale de la FFME²⁸⁶ et en entretien :

« Moi j’ai créé un G7, avec les principales fédérations qui avaient organisé les championnats du monde et les coupes du monde. Et on a travaillé ensemble pour trouver un format, on a fait du brainstorming, on a trouvé des hypothèses, et ensuite on a mis en pratique. C’était à Voiron d’ailleurs, où les fédérations, où la plupart qui ont pu être là, se sont déplacées, et puis on a fait les tests. On avait d’ailleurs des champions du monde japonais qui étaient là... On a testé, et on a choisi ensemble un format. Et ce format, on l’a présenté à la fédération internationale, qui se l’est approprié. »²⁸⁷

Bien qu’il déplore une appropriation de son travail par l’IFSC, cette dernière semble reconnaître le rôle de ce G7 dans la définition d’un format Olympique abouti²⁸⁸. S’il semble complexe de déterminer le rôle exact de la FFME et de son président, l’appropriation qui est dénoncée ici doit être mise en écho avec le discours de la FFME sur l’Olympisme, caractérisé par une appropriation de l’entreprise Olympique par les dirigeants fédéraux.

Ce G7 n’aura toutefois pas été moins éphémère que le format du combiné Olympique qu’il a contribué à définir. Une fois le format défini, l’existence de ce groupe de travail n’a pas été pérennisée ; ainsi, il n’a pas été reconstitué pour définir le format du combiné bloc – difficulté des JO de Paris 2024. Cette initiative de sept fédérations nationales a été remplacée

²⁸⁵ IFSC Plenary Assembly 2017.

²⁸⁶ Assemblée Générale de la FFME 2017.

²⁸⁷ Entretien avec P. You, septembre 2020.

²⁸⁸ Entretien avec M. Scholaris, juillet 2020.

par la mise en place d'un groupe de travail vraisemblablement piloté par l'IFSC²⁸⁹, au fonctionnement non précisé publiquement. Cet indice semble témoigner d'un processus d'autonomisation et de professionnalisation de l'IFSC d'une part, qui se dote peu à peu des moyens internes nécessaires à son fonctionnement pérenne ; et d'une perte relative d'influence de la FFME au niveau de la fédération internationale d'autre part, qui perd ici la main sur la définition du format, qu'elle avait à cœur de piloter quatre ans plus tôt.

2.3. Un investissement sélectif

La stratégie politique de la FFME de 2005 à 2021 semble représenter une centration sur l'escalade de compétition et la préparation Olympique, au détriment d'autres secteurs. En effet, avant la présidence de P. You, la FFME semblait s'inscrire dans une stratégie plurielle de développement de l'activité, conjuguant escalade de compétition et multi-activités de montagne²⁹⁰. Le tournant amorcé sous les mandats de celui-ci (2005-2021) apparaît alors comme un changement radical que nous analysons ci-dessous.

Au cours de ses mandats, P. You affirme avoir poursuivi l'objectif de « *faire grandir la fédération* »²⁹¹. De son point de vue, la compétition représente la pierre angulaire de sa stratégie politique :

*« Quand vous voulez mettre en valeur quelque chose, c'est beaucoup plus facile de mettre en valeur des résultats de compétition, que de mettre en valeur 'on travaille super bien' ; 'notre club, il s'occupe de personnes handicapées, de problématiques sociales' ... C'est difficile de mettre ça en valeur. Il y a peu de médias qui s'intéressent à ça. Par contre, les médailles, ils s'y intéressent tous. Alors est-ce que c'est bien, est-ce que c'est pas bien : je mettrai pas mon avis personnel là dedans. Mais c'est un système dans lequel on est, et moi je pense qu'il faut l'utiliser. »*²⁹²

En effet, les trois axes de la dernière Olympiade de P. You (2017-2021) sont : le développement ; la mutation territoriale ; et la réussite de l'Olympisme²⁹³. L'Olympisme fut donc considéré comme un pilier de la stratégie politique de l'équipe dirigeante de You. Les éléments de cet axe sont : l'élaboration d'un Plan de Performance Fédéral pour obtenir des médailles aux JO ; développer les circuits de compétitions localement ; développer des SAE de taille internationale ; former les entraîneurs et mettre en place des démarches sportives à

²⁸⁹ N. Mattuzzi. Nouveau : un système de résultat inédit pour le format combiné des J.O de Paris 2024. *Planetgrimpe*. 19 novembre 2021. <https://planetgrimpe.com/nouveau-un-systeme-de-resultat-inedit-pour-le-format-combine-des-j-o-de-paris-2024/>

²⁹⁰ J.P. Peeters. Edito. *Direct'Cimes n°17*. 17 Décembre 2001.

²⁹¹ A. Beauté. P. You. Construire une grande fédération. *Direct'Cimes n°62*. Juin 2013.

²⁹² Entretien avec P. You, septembre 2020.

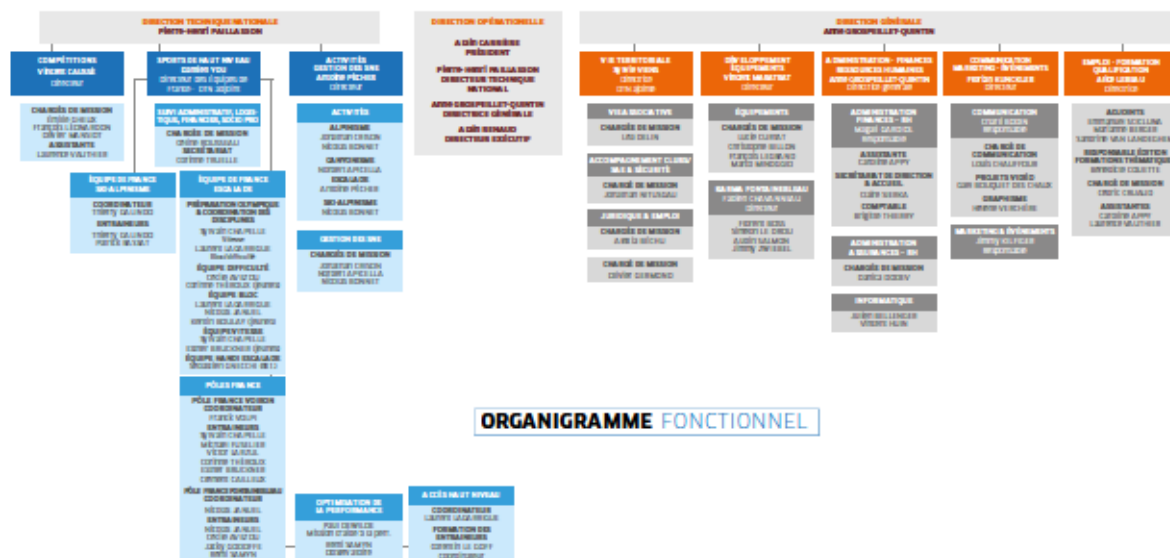
²⁹³ Plan stratégique 2017-2021 de la FFME.

destination des jeunes au niveau régional. Ainsi, l'intégration aux JO a conduit à placer l'Olympisme au cœur de la stratégie fédérale, en englobant les compétitions : désormais, celles-ci sont considérées au prisme de l'Olympisme. Par exemple, les athlètes faisant partie du programme de préparation Olympique ont pu passer en priorité sur des coupes du Monde devant des spécialistes, suite à une décision fédérale : « *Damien You nous confirme que la priorité absolue concerne la qualification olympique. Les spécialistes auront donc moins de place au sein des équipes de France* »²⁹⁴.

Ce paradigme de la médaille a conduit les équipes dirigeantes successives de la FFME à transformer la structuration de la fédération. Ainsi, pour M. Troussier, ancien cadre technique de la FFME, la fédération a connu une importante structuration ces dernières années au prisme de la compétition :

« *Si on regarde l'organigramme de la FFME, dans son développement le plus large, on se dit « c'est quoi le personnel qui s'intéresse à la compétition ? » entre les bénévoles, les salariés de la FFME, les cadres techniques, les dirigeants. Donc là, on obtient une pyramide qui est vachement importante. Donc ça, ça croise le chemin des SAE, clairement. Et donc tout ça, ça fait un ensemble de choses qui – parce que ça vient de loin, que ça a été pensé, que ça été organisé, structuré, et qu'y a des financements qui sont dédiés, on coupe des branches à un endroit, on aide d'autres... tout ça fait la structure fédérale qui s'est organisée. Voilà. Beaucoup d'énergie a été mise sur ces dossiers ; et n'a pas été mise ailleurs.* »²⁹⁵

L'organigramme de la FFME ci-dessous (image n°1) confirme une organisation où la compétition prend une place majeure.



²⁹⁴ Conseil d'Administration de la FFME, 8 décembre 2018.

²⁹⁵ Entretien avec M. Troussier, août 2019.

Image n°1. Organigramme de la FFME en 2021.²⁹⁶

La structuration de la Direction Technique Nationale (DTN), pilotée par Pierre-Henri Paillasson, illustre ainsi la place dominante de la compétition, et particulièrement du haut-niveau, par rapport à la gestion des sites naturels.

Il faut cependant préciser que le budget relatif à la compétition est en grande partie couvert par la Convention d'Objectifs (CO) passée avec le Ministère des Sports²⁹⁷. Dans ce cadre, la FFME augmente effectivement son budget de manière sélective sur la compétition et la préparation aux JO ; mais elle y est d'une certaine manière contrainte par la CO qui l'engage avec le Ministère. En d'autres termes, la CO représente un financement qu'elle n'aurait pu allouer ailleurs – notamment dans un contexte où le Ministère concentre ses financements sur le haut-niveau. Ainsi, le fléchage de la CO a conduit inévitablement à des créations de postes dédiés à l'entraînement et à la préparation Olympique²⁹⁸. En revanche, la FFME bénéficie de Cadres techniques d'Etat mis à disposition dans le cadre de la CO. S. Viens explique ainsi l'organisation de la convention :

« Les moyens de la CO, ils sont à 95% sur le Haut-niveau. Sur la partie finance. Effectivement sur la partie cadres d'Etat, qui est le deuxième volet de la CO, là c'est beaucoup plus mixé. Y a une partie des cadres d'Etat qui sont effectivement sur le haut-niveau, mais y a aussi une partie – et d'ailleurs, de nombreux cadres d'Etat – qui sont sur le développement des pratiques. Et c'est notamment sur la partie SNE : ils sont quand même quatre cadres d'Etat à travailler dessus. »²⁹⁹

Toutefois, l'accaparement économique de la CO par le haut-niveau – qui n'est pas du fait de la FFME – cristallise les tensions internes. Cela contribue à transmettre l'idée qu'une place privilégiée fut accordée à la compétition par les précédentes mandatures. En effet, la structuration de l'organigramme fédéral est éloquent et montre comment la sportivisation de l'escalade (Aubel, 2005), s'est poursuivi par la structuration du secteur compétitif, notamment en lien avec la préparation Olympique (voir image n°1). Ainsi, quelques voies au sein même de la FFME se sont élevées pour dénoncer la politique fédérale, qui contribuerait à délaissier certains secteurs. J.L. Belliard, président du CT des Alpes Maritimes, dénonçait ainsi le manque de moyen mis sur le développement des clubs au détriment de la préparation

²⁹⁶ Organigramme fonctionnel de la FFME. Septembre 2021. https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2021/09/organigramme_sept2021_fonctionnel-VF.pdf

²⁹⁷ Assemblée Générale de la FFME 2017.

²⁹⁸ Conseil d'Administration de la FFME, 2 décembre 2017.

²⁹⁹ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

Olympique³⁰⁰. De son côté, C. Chemelle, président de la Ligue Auvergne-Rhône-Alpes, déplore le « *tout Olympique* »³⁰¹ ; si les JO sont importants, l'événement ne mérite pas pour autant de surinvestissement de la part de la fédération. Opposant de longue date à P. You, candidat malheureux à la présidence de la FFME en 2012 et 2021, il prônait alors un meilleur équilibre entre toutes les activités de la fédération.

Au premier plan des secteurs qui semblent délaissés, la gestion des sites naturels par la FFME ces quinze dernières années concentre un grand nombre de critiques. Si nous détaillerons plus en détail la controverse autour de l'investissement fédéral pour les sites naturels dans le quatrième chapitre de cette thèse, il semble toutefois important de souligner que les choix politiques fédéraux donnent le sentiment à certains licenciés, attachés à l'escalade en site naturel, que la FFME se désinvestit sur ce secteur. Claude Vigier, équipier actif du Comité Territorial de l'Isère, considère que les décisions prises au niveau national par la FFME ne correspondent pas au choix des adhérents³⁰², et alerte sur la perte d'adhérents dans son département de licenciés ne se sentant pas représentés ; ceux-ci étant dans son département, aux nombreux sites naturels, attachés à l'entretien et au développement des sites par la fédération.

Il est intéressant de relever que même chez les opposants les plus actifs à la politique menée, l'Olympisme en tant que tel n'est pas (ou plus) discuté. C. Chemelle, élu depuis plus d'une dizaine d'années au Conseil d'Administration de la FFME, se dit favorable aux JO qu'il considère comme un événement naturel dans l'évolution du sport. C. Vigier, quant à lui, prône une meilleure prise en compte de l'ensemble des pratiquants, mais ne questionne pas non plus l'escalade Olympique :

*« L'Olympisme va créer des moyens qui vont être quand même assez associés au maintien du système : c'est-à-dire compétition, entraînement, haut-niveau, et tout ça. Donc je suis pas contre qu'on aille à l'Olympisme : les gens sont tous contents, c'est un beau spectacle, bien organisé... Je suis pas contre ça. Après, à un moment, si tu revendiques une augmentation de licence, il faut aussi prendre en compte ce que veulent les gens. C'est toute la finesse d'une gestion de la fédération. »*³⁰³

La compétition et l'Olympisme semblent donc en passe de devenir le centre de gravité fédéral ; le résultat des récentes élections (avril 2021), où A. Carrière³⁰⁴ fut élu, laisse à penser qu'une continuité va perdurer entre son Olympiade et celles de Pierre You sur ce point. De

³⁰⁰ Assemblée Générale de la FFME 2018.

³⁰¹ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

³⁰² Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

³⁰³ Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

³⁰⁴ Ancien membre de la liste de Pierre You, il défendait une orientation similaire à celle de son prédécesseur.

plus, les athlètes s’organisent désormais afin d’exercer leur influence sur les décisions fédérales : certains d’entre eux ont ainsi rédigé une lettre ouverte³⁰⁵ pour exprimer leur défiance vis-à-vis d’une des deux listes qui prévoyait de réduire le budget alloué au haut-niveau. Si les craintes des athlètes sont légitimes au vu de leurs revenus modestes³⁰⁶, cette passe d’arme entre un collectif d’athlètes et une liste politique³⁰⁷ témoigne de la place centrale qu’occupe désormais l’escalade de haut-niveau dans l’organisation de la FFME.

2.4. Une obsession communicationnelle sur l’Olympisme

Enfin, la communication de la FFME témoigne d’une focalisation obsessionnelle sur l’Olympisme, véhiculant ainsi l’idée que l’Olympisme représente une évidence pour la FFME. Tout d’abord, les précédentes directions fédérales semblent convaincues des impacts positifs de l’Olympisme, comme l’indique le DTN P.H. Paillason :

« Là on a qualifié le premier français, Mawem. Ça nous ouvre d’un coup : on est pris au sérieux, parce qu’on a déjà un qualifié. A tous les niveaux, même au niveau des médias, on a des coups de téléphone sans arrêt, tout le monde veut interviewer Micka ou son frère, voilà. Là, on aurait besoin d’une star. Si on a une star qui gagne, je pense qu’avec Paris derrière, on casse la baraque. Et là, les deux frères Mawem, c’est des stars. Si jamais ils se mettent à gagner... Les deux ensembles en plus, c’est une belle histoire à raconter, les télés ils pensent qu’à eux. Si Bassa il se qualifie à Toulouse, ça va être le délire. Après, faut encore qu’il fasse une médaille derrière, mais en tout cas, ils attirent les médias. Donc les résultats des français sont super importants. L’olympisme, c’est un effet d’accélération. »³⁰⁸

A tel point que la presse fédérale regorge d’articles élogieux sur l’intégration Olympique³⁰⁹. M. Troussier, cadre d’Etat au sein de la FFME aujourd’hui retraité, considère que les dirigeants fédéraux sont ainsi enfermés dans un schéma de pensée unique vis-à-vis de l’Olympisme : *« ça a colonisé les esprits... L’olympisme, c’est comme... Je vais faire une métaphore un peu brutale... C’est comme l’alcool pour un alcoolique, l’Olympisme, pour nos*

³⁰⁵ Collectif athlètes haut-niveau. Lettre ouverte aux candidats à l’élection du prochain conseil d’administration de la FFME. *Planetgrimpe*. 29 mars 2021. <https://planetgrimpe.com/lettre-ouverte-aux-candidats-a-lelection-du-prochain-conseil-dadministration-de-la-ffme/>

³⁰⁶ D’après le speaker français Christopher Hardy (entretien réalisé en 2018), le prize money pour le vainqueur d’une coupe de Monde se situerait entre 2500 et 3000€, et pourrait ponctuellement atteindre 10 000€. Ce qu’il considère bien en-deçà d’autres activités (pour le ski, il évoque 70 000€ par victoire). Selon lui, peu d’athlètes vivent confortablement de l’escalade.

³⁰⁷ L’équipe CAP24 FFME. La liste « Cap 24 FFME » répond aux inquiétudes des athlètes de haut niveau. *Planetgrimpe*. 31 mars 2021. <https://planetgrimpe.com/la-liste-cap-24-ffme-repond-aux-inquietudes-des-athletes-de-haut-niveau/>

³⁰⁸ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

³⁰⁹ Voir à ce sujet la première partie de ce chapitre.

*dirigeants. C'est le même type de rapport ! ça veut dire qu'ils ne peuvent pas penser autrement »*³¹⁰.

Dès lors, cela signifierait que l'escalade serait rentrée dans un système qui repose sur la vitrine sportive, la « *promotion du rêve* »³¹¹, à l'instar des autres sports « spectacles » (Martel, 2010). En embrassant ce schéma médiatique, P. You reconnaît à demi-mots les biais que cela peut induire. Il reconnaît ainsi l'effet d'exagération de la communication fédérale, tout en assumant la stratégie suivie :

*« A partir du moment où on devient un sport Olympique, la vitrine n'est plus la même. C'est-à-dire que on est perçus différemment par l'extérieur, par les partenaires, par les médias. Ça c'est un fait. Donc on parle de plus en plus de compétition d'escalade. Alors, ça doit déteindre sur notre communication. »*³¹²

Toutefois, cette focalisation sur l'escalade Olympique semble cantonnée, au niveau français, à la FFME. Alors que les autres fédérations affichent un enthousiasme réservé, les salles privées semblent n'attendre que de modestes retombées sur leur activité. A l'exception d'un acteur³¹³, l'ensemble des dirigeants de salles interrogés³¹⁴ considère que la dynamique autour de l'escalade dépasse le cadre des JO.

Il est également intéressant de relever que le deuxième sport de compétition géré par la FFME, le ski-alpinisme, a été intégré aux JO d'hiver de 2026³¹⁵. Tout comme l'escalade, la FFME semble avoir appuyé politiquement cette « Olympisation » du sport, comme l'indique le nouveau président de la FFME, A. Carrière : « *Le ski alpinisme est en bonne voie pour faire son entrée aux Jeux olympiques en 2026 ; nous nous en réjouissons* »³¹⁶. Finalement, la stratégie suivie lors des mandats de P. You semble avoir fait de l'Olympisme un objet politique majeur, parce que cet objectif rentre en résonance avec une certaine conception de l'activité fédérale³¹⁷. La direction actuelle de la FFME devrait donc, dans le contexte des Jeux de Paris 2024 où l'escalade sera présente pour la deuxième fois, continuer à exploiter l'Olympisme comme un moyen de promouvoir son activité.

³¹⁰ Entretien avec M. Troussier, août 2019.

³¹¹ G. Rotillon. *Grimper n°148*. Juin 2013.

³¹² Entretien avec P. You, septembre 2020.

³¹³ Entretien avec T. Gauquelin, décembre 2019.

³¹⁴ Entretiens avec F. Petit (Climb'Up ; décembre 2019), S. Guillou (Arkose ; septembre 2020), O. Lhopiteau (The Roof Rennes ; février 2021).

³¹⁵ F. Kuncker. Le ski-alpinisme aux Jeux Olympiques de Milan-Cortina en 2026. Site internet de l'Equipe. 20 juillet 2021. <https://www.lequipe.fr/Adrenaline/Ski-alpinisme/Actualites/Le-ski-alpinisme-aux-jeux-olympiques-de-milan-cortina-en-2026/1271616>

³¹⁶ Auteur inconnu. Rencontre avec Alain Carrière, candidat à la succession de Pierre You à la tête de la FFME. Site internet de Grimper. 23 janvier 2021. <https://www.grimper.com/news-rencontre-alain-carriere-candidat-succession-pierre-you-tete-ffme>

³¹⁷ Entretien avec Gilles Rotillon, avril 2018.

2.5. Quelles conséquences sur le système escalade en France ?

L'investissement de la FFME sur le dossier Olympique que nous analysons ci-dessus mérite d'être confronté aux changements concrets produits par l'Olympisme au niveau national. Si l'activité a pu gagner en reconnaissance grâce aux Jeux – élément qu'il conviendrait de vérifier, tant il est intangible – la FFME n'a vraisemblablement pas récolté les fruits qu'elle espérait. D. Coisy, ancien vice-président de la FFME dans l'équipe de P. You, indique ainsi que la CO n'a pas augmenté à la mesure des attentes : espérant un doublement du financement Etatique (+100%), celui-ci n'aurait augmenté que de 17%³¹⁸.

De plus, la crise sanitaire est venue perturber la trajectoire de croissance paisible que connaissait l'escalade depuis une dizaine d'années, tant pour les salles privées³¹⁹ que pour les fédérations. La FFME affichait une croissance constante du nombre de licenciés avant la crise sanitaire, et comptait sur les JO de Tokyo à l'été 2020 pour dynamiser sa croissance. Or les confinements et les fermetures aléatoires des salles de sport et des clubs associatifs depuis le printemps 2020 ont fortement impacté le nombre de licencié : 22% de licences en moins en 2020-2021 par rapport à l'année précédente, soit un manque à gagner estimé à 1 million d'euros, selon A. Carrière³²⁰ (candidat à la présidence fédérale). Alors que la hausse de licenciés espérée grâce aux JO ne se concrétise pas, il ajoute que l'Olympisme se transforme en contrainte budgétaire :

« Dans le même temps, nous avons des besoins qui augmentent à la fois sur le haut niveau et sur la préparation olympique. La préparation olympique coûte, d'autant que l'on doit commencer à préparer les JO de Paris 2024, et c'est un coût supplémentaire. Mais on va faire des coupes sur le haut niveau et les dépenses de fonctionnement de l'ensemble de la fédération »³²¹

S'il semble délicat de mesurer l'impact réel de l'Olympisme sur la reconfiguration du système escalade, nous pouvons en esquisser les grandes lignes. La FFME semble avoir joué un rôle précurseur de premier plan au niveau international pour développer les compétitions et, dans un second temps, œuvrer à la reconnaissance Olympique, puis au succès du processus

³¹⁸ Les chiffres donnés ici sont approximatifs, d'où leur transcription en valeur relative plutôt qu'en valeur absolue.

Source : Entretien avec D. Coisy, octobre 2020.

Voir également le tableau n°10 présenté dans le chapitre n°2

³¹⁹ Nous y reviendrons en détail dans le chapitre n°3.

³²⁰ P. Boulet. Élections à la FFME : quel avenir pour la fédération ? La question du budget (2/3). *AlpineMag*. 25 mars 2021. <https://alpinemag.fr/elections-ffme-quel-avenir-pour-la-federation-la-question-du-budget-2-3/>

³²¹ P. Boulet. Élections à la FFME : quel avenir pour la fédération ? La question du budget (2/3). *AlpineMag*. 25 mars 2021. <https://alpinemag.fr/elections-ffme-quel-avenir-pour-la-federation-la-question-du-budget-2-3/>

d'intégration. Elle semble avoir mobilisé de nombreuses ressources depuis une trentaine d'années sur ce dossier. Toutefois, son rôle mérite d'être nuancé au regard de l'évolution du contexte international, marqué par le développement de l'IFSC (moins dépendant des fédérations membres pour son fonctionnement) et la montée en puissance de nouvelles fédérations nationales, remettant en question l'hégémonie des fédérations occidentales dans la gouvernance internationale.

3. Conclusion

L'escalade de compétition a connu un processus de structuration mené par l'IFSC, en étroite collaboration avec le CIO, favorisant une mondialisation de l'activité. Nous avons montré comment la jeune organisation concentre ses efforts sur le développement de son produit compétition : les formats ont évolué pour répondre aux attentes médiatiques ; des partenariats marketing ont été conclus grâce à l'agence Dentsu ; et la reconnaissance du mouvement Olympique fait partie de ses préoccupations dès sa création en 2007. L'escalade de compétition s'affranchit ainsi de l'héritage culturel de l'alpinisme, marqué par une réticence culturelle au système médiatico-sportif (Aubel, 2000 ; Gloria & Raspaud, 2006). Afin de réussir son développement, l'IFSC a ainsi embrassé les codes marketing du système sportif, caractérisé par « *Medias, Corporation, Merchandising, Market, Global* » (Andreff & Staudohar, 2000), où les firmes commerciales et les médias occupent un rôle majeur. Dans ce cadre, le formatage du produit compétition est perçu par l'IFSC comme une contrainte normale pour rendre celui-ci plus attractif, et participe d'un système où il apparaît naturel de *servir ses partenaires*³²² (Dentsu, le CIO, etc.) qui contribuent au développement des compétitions d'escalade en tant que spectacle médiatique. Il s'agit donc d'une co-construction, marquée par l'intérêt partagé des protagonistes d'offrir un spectacle de qualité (Chanavat & Ferrand, 2007, p. 289) – c'est-à-dire susceptible de générer d'importants audiences et revenus.

Dans la perspective d'intégrer les JO, la fédération a entrepris un important travail de structuration internationale, marqué par le développement de nouvelles fédérations nationales, et la structuration des organisations déjà existantes. Ces changements mènent à une gouvernance davantage multipolaire, avec l'investissement nouveau de certains pays, et notamment la Chine, au niveau international. Parallèlement, ces transformations contribuent à

³²² Propos de la direction de l'IFSC, rapportés par J. Meyer.
Source : entretien avec J. Meyer, septembre 2020.

un processus d'autonomisation du board de l'IFSC, caractérisé par un affranchissement progressif vis-à-vis des pays membres et de leurs initiatives : l'exemple de la définition du format Olympique est en ce sens éloquent. Alors que pour les Jeux de Tokyo, la fédération a accueilli l'initiative, revendiquée par P. You, mais conduite par sept fédérations nationales, d'un « Group 7 » pour définir le format de l'épreuve Olympique, l'IFSC a mis en place son propre groupe de travail quatre ans plus tard, lorsqu'il a fallu faire le même travail pour les Jeux de Paris³²³.

Enfin, nous avons montré dans cette partie le rôle ambivalent de la FFME au sein de la fédération internationale. Il s'agit d'une des fédérations les plus investies sur l'organisation internationale du sport : Golden member, pourvoyeuse de cadres techniques, certains de ses cadres ou élus occupent également des responsabilités au sein de l'IFSC, alors que de nombreux événements internationaux sont organisés en France. Cet investissement majeur apparaît comme une stratégie assumée et revendiquée par la direction fédérale, pour laquelle il semble essentiel d'être au cœur des prises de décisions de la fédération internationale. Toutefois, cette place hégémonique est bouleversée par l'émergence de nouvelles fédérations qui s'investissent ; et surtout par la structuration récente de l'IFSC, qui rend cette dernière moins dépendante des fédérations nationales et de leurs initiatives. Dans cette perspective, l'investissement français est également perçu comme un moyen de ne pas être écarté de la gouvernance de l'organisation, alors que celle-ci s'affranchit des volontés nationales. L'élection de P. You en 2021 au poste de trésorier de la fédération internationale illustre cette volonté de ne pas perdre la main. Ainsi, alors que le rôle des fédérations nationales dans l'organisation internationale du sport s'amenuise, la direction de la FFME n'a eu de cesse de faire de l'Olympisme (processus porté par l'IFSC) une de ses priorités politiques. Bien que les actions de la fédération française aient une portée limitée sur l'intégration Olympique, reposant principalement sur la volonté du CIO, les dirigeants de celle-ci ont su l'utiliser au service de leur projet politique.

³²³ Voir la partie 2.2.3. de ce chapitre.

Conclusion du chapitre n°1

Dans ce chapitre, nous avons montré en quoi l'intégration de l'escalade aux JO constitue une innovation organisationnelle majeure pour le sport. L'analyse de la controverse autour de ce processus dans la première partie révèle que celle-ci concerne à la fois le fait de devenir un sport Olympique en tant que tel, et le formatage nécessaire pour y parvenir. En effet, les innovations sociotechniques que sont la voie de vitesse officielle et le format du combiné Olympique à trois disciplines, constituent des évolutions majeures du produit compétition, et ont été largement débattues. L'idée que ces changements aient été opérés dans l'objectif de devenir Olympique structure la controverse. En effet, l'intérêt du CIO pour l'escalade fut en partie lié à la création d'une voie officielle, et celle-ci a permis d'ouvrir les compétitions d'escalade à plusieurs nations émergentes, tout en proposant un spectacle facilement médiatisable à destination du grand public. De plus, le combiné pour les JO de Tokyo émane d'une contrainte organisationnelle stricte du COJO, qui ne pouvait proposer qu'une unique médaille pour l'escalade. En ce sens, la critique selon laquelle les compétitions d'escalade se transforment selon les contraintes du mouvement Olympique n'est pas dénuée de fondements.

Cependant, la solidité du réseau d'innovation a permis leur adoption et, *in fine*, a contribué à l'intégration Olympique de l'escalade. De plus, ces innovations s'inscrivent dans un contexte sociotechnique marqué par le travail de l'IFSC pour développer le *produit compétition*. Ainsi, les innovations controversées que nous avons analysé au cours de ce chapitre n'ont pas été imposées par le CIO de manière unilatérale : celles-ci correspondent à la volonté de la fédération internationale de développer le sport à travers l'exposition médiatique et les JO. Il s'agit donc davantage d'une co-construction, puisque la stratégie de développement de l'IFSC passe par le fait de proposer un spectacle de qualité, afin de vendre des droits télévisuels ; cela rejoint les attentes du CIO vis-à-vis des sports présents aux Jeux (Chanavat & Ferrand, 2007, p. 289). La fédération internationale, dès sa création en 2007, a donc entrepris de se calquer sur le cahier des charges Olympique, dans la mesure où l'intégration aux Jeux est explicitement présentée comme l'un des objectifs majeurs de l'organisation. Qu'il aboutisse ou non sur l'intégration de l'escalade aux JO, le formatage du produit compétition et sa promotion entrepris par l'IFSC répond ainsi au projet de la fédération internationale : les Jeux apparaissent donc à la fois comme une fin (formulée

explicitement par le Board de l'organisation) et comme un moyen (en se développant dans la perspective d'intégrer les JO, cela contribue à développer le sport).

Pour ce faire, celle-ci a dû se structurer au niveau international, alors que l'escalade est une activité majoritairement pratiquée par les pays occidentaux. L'IFSC a donc entrepris un important travail de développement ; bien que cette perspective était déjà présente dans les « missions Paul Brasset », organisées dans les années 1990 par la FFME et l'UIAA, ses résultats n'étaient pas satisfaisants. Grâce à l'escalade de vitesse, l'IFSC a pu « enrôler » (Callon, 1986, p. 21) des pays émergents, comme l'Indonésie ou l'Iran, en son sein, afin d'atteindre les objectifs d'universalité fixés par le CIO. Mais l'organisation interne de la fédération est encore dominée par les pays occidentaux, et en premier lieu la France, dont nous avons montré la place hégémonique au sein de l'organigramme fédéral. Les acteurs issus de la FFME (élus, cadres d'Etat, athlètes) sont largement représentés au sein de l'IFSC et occupent des fonctions diverses, alors que la fédération française se veut force de proposition sur le plan international³²⁴. Cette politique d'investissement à l'échelle internationale est encore à l'œuvre aujourd'hui : l'ancien président de la FFME P. You (de 2005 à 2021) a été élu trésorier de l'IFSC en 2021. Mais deux processus viennent contrecarrer cette volonté d'influence : d'une part, l'essor de fédérations nationales prêtes à s'investir dans l'organisation internationale (notamment la Chine) ; et d'autre part, la structuration interne de l'IFSC. Fortement tributaire dans les années 2010 des actions menées par les fédérations nationales, celle-ci a désormais davantage de moyens internes, ce qui limite le recours aux fédérations membres³²⁵. En effet, les partenariats marketing développés par le biais de l'agence Dentsu conjugués à l'intégration Olympique ont conduit l'IFSC à voir ses ressources financières croître considérablement ces cinq dernières années. Malgré l'intégration au Jeux de Tokyo, Paris et Los Angeles, la fédération reste prudente en raison de son statut précaire de sport additionnel, et tente de concilier développement médiatique, notamment par le biais des JO, et préservation de sa légitimité culturelle, afin de ne pas se couper de sa base de pratiquants (Batuev, 2015, p. 169-171; Batuev & Robinson, 2019).

³²⁴ Voir par exemple la création d'un « Group 7 » par P. You en 2016, avec six autres fédérations nationales, pour définir le format Olympique pour les JO de Tokyo ; ou encore l'organisation par la France de compétitions internationales d'ampleur (Championnats d'Europe en 2008 ; Championnats du Monde en 2012 et 2016 ; Tournoi de Qualification Olympique en 2019).

³²⁵ Voir l'exemple de la définition du format Olympique : après la création d'un Group 7 en 2016 pour les JO de Tokyo 2020 (initiative portée par les fédérations nationales), l'IFSC a piloté en interne la définition du format pour les JO de Paris 2024.

L'intégration de l'escalade Olympique peut donc être appréhendée comme un processus d'innovation organisationnelle, dans la mesure où celle-ci constitue une transformation majeure dans l'organisation du sport. Celle-ci produit des changements durables et acceptés socialement (Hillairet, 2005) sur les organisations sportives à différentes échelles : au niveau international, au sein de l'IFSC ; mais également au niveau français, pour la FFME. Le fait que l'escalade soit devenu un sport Olympique a des conséquences directes sur l'organisation du sport. La gouvernance des fédérations se complexifie, et leurs multiples encastrements conduit les instances à adopter une gouvernance systémique (Henry, 2005), qui suppose une coordination avec les autres parties prenantes du sport. De plus, nous avons montré comment l'escalade Olympique était un vecteur de transformation politique puissant : à différents niveaux, les fédérations de l'escalade ont adapté leurs politiques en raison de l'intégration du sport aux Jeux.

De plus, ce chapitre révèle la pertinence de la sociologie de l'acteur-réseau (Akrich, Callon, Latour, 2006 ; Latour, 2006) pour l'analyse des innovations organisationnelles. Dans la première partie, le concept d'innovation sociotechnique, articulant acteurs humains et éléments non-humains, ont permis de décrire finement les débats qui ont accompagné ce processus d'intégration aux Jeux, au prisme de la question du format de l'épreuve, qui est ici centrale. Dans la seconde partie, nous avons retracé les réseaux qui ont conduit à la structuration internationale de l'IFSC, avec d'une part les fédérations membres, et notamment la FFME ; et d'autre part l'innovation du *produit compétition*, porté par un réseau d'actants autour d'une traduction commune de celui-ci.

L'intégration de l'escalade aux Jeux soulève des questions quant à la gouvernance du sport, qui se posent pour d'autres fédérations confrontées au même processus (Batuev, 2015, p. 215). Ce chapitre montre l'importance d'une analyse systémique des innovations organisationnelles, articulant l'ensemble des actants impliqués et leur relation. Dans la mesure où le CIO suit actuellement une ligne politique à la fois plus ouverte aux nouveaux sports, mais aussi plus flexible et précaire pour ceux-ci³²⁶, afin de conserver son hégémonie au sein du système sportif (Thorpe & Wheaton, 2019), de nombreuses controverses similaires, autour d'objets sociotechniques (épreuves Olympiques ou de sélection, etc.), sont susceptibles d'émerger en escalade, et au sein d'autres activités qui prétendent intégrer les JO.

³²⁶ Recommandation n°10 de l'Agenda 2020 : « *move from a sport-based to an event-based programme* ». Cité par M. Scolaris, IFSC Plenary Assembly 2015.

Chapitre 2. La stratégie politique de la FFME : une « *marketization extensive* » de l'organisation fédérale

Cette partie a pour vocation d'analyser la transformation de la stratégie politique de la FFME au prisme de la sociologie des agencements marchands (Callon & al., 2013, 2017 ; Callon, 2015). Notre analyse mobilisera le concept d' « économisation » (Callon, 2015), défini comme « *l'ensemble des activités qui visent à transformer et à formater les institutions, les comportements, les objets, les affects et les sentiments de manière à ce qu'ils deviennent économiques, c'est-à-dire qu'ils soient conformes à une certaine idée et à une certaine conception de ce qu'est l'économie* ». Celui-ci permet d'appréhender la transformation et le formatage qui conduit un élément à devenir « économique ». Notre objectif est ainsi d'explicitier le processus par lequel l'escalade et son organisation sont investis par différents actants pour être transformés, formatés, en vue d'être économiques, c'est-à-dire organisés par le marché.

Nous nous centrerons sur une modalité particulière de ce processus, la « *marketization extensive* » (Callon, 2015). Celle-ci désigne la marchandisation des biens et services qui n'existaient pas (Steiner & al., 2014), ou qui étaient hors des mécanismes marchands (Polanyi, 1983). Il s'agit donc de la mise en place d'un marché nouveau, soit parce que les biens et services le sont, soit parce que leur échange n'était pas organisé au sein d'un marché.

Nous mobiliserons ce concept pour comprendre la dynamique de transformation de la stratégie politique de la FFME. Initialement hors des mécanismes marchands, celle-ci tend progressivement à embrasser la logique de marché. L'objectif sera de montrer en quoi les choix politiques effectués au cours des trois mandatures de P. You (2005-2021) constituent une véritable innovation managériale dans l'organisation fédérale, conduisant à une introduction des logiques marchandes au sein de la FFME, et leur pérennisation progressive.

Nous analyserons les différentes transformations entreprises politiquement par la FFME. Nous montrerons en quoi les choix stratégiques et le discours fédéral ont façonné l'acceptation d'une logique managériale au sein de la FFME. Cette évolution s'apparente à un processus d'innovation managériale, marqué par l'implantation d'un discours et de pratiques issus du secteur marchand.

Bien que la FFME ne soit pas une institution publique, mais une fédération délégataire exerçant une mission de service publique (celle de gérer l'escalade sur le plan des règles

normatives et des compétitions [Miège, 2011]), nous pouvons établir un parallèle entre le management du secteur public et celui des fédérations. Alors que l'action publique a connu un virage managérial via le New Public Management (NPM) (Dunleavy & Hood, 1994 ; Peters, 2010), ou Nouvelle Gestion Publique (NGP) en France (Pesqueux, 2020), les fédérations sportives sont également concernées par une attention accrue de l'Etat à ses dépenses publiques (Bayle, 2010). Nous montrerons dans cette partie en quoi des mécanismes similaires – tels que la recherche de rentabilité, l'appropriation de mécanismes marchands, la redéfinition de l'utilisateur en client, le pilotage par projet, par exemple – s'observent au niveau de la FFME dans le cadre de son développement, et constituent une véritable innovation organisationnelle.

En effet, la stratégie politique de la FFME a considérablement évolué depuis le début des années 2000. L'objectif est ici d'analyser comment celle-ci s'est transformée, dans les discours ainsi que dans les décisions prises, en s'inscrivant dans une logique marchande. Nous nous attacherons donc à démontrer en quoi les acteurs décisionnels de la fédération ont contribué à ce changement : d'une part en véhiculant un discours managérial insistant sur la nécessité pour la FFME de s'inscrire dans une logique marchande ; d'autre part en prenant des décisions concrètes produisant l'entrée de la fédération dans des mécanismes de transaction marchande.

1. Le contexte évolutif du sport en France

Les transformations stratégiques opérées par la FFME se sont déroulées sur un temps long : notre période d'analyse s'étend du début des années 2000 à la fin de l'année 2020, et témoigne de véritables bouleversements. Dans ce contexte, les décisions prises par la FFME sont indissociables du paysage socio-économique dans lequel elles surviennent.

Nous analyserons ci-dessous la manière dont les éléments de contexte sont mobilisés par la direction nationale de la FFME afin de justifier leurs actions. Il s'agira d'éclaircir les justifications et les motivations en lien avec la conjoncture avancées par les dirigeants fédéraux pour légitimer leurs actions.

1.1. La baisse des subventions

Une des justifications de la FFME de s'orienter vers la recherche de profits économiques est celui de la baisse des subventions publiques. Le modèle du sport français,

« étatisé » et « bureaucratique » (Scelles, 2017 ; Henry, 2009), possède l'originalité de considérer l'organisation du sport comme une mission de service public. Les fédérations sportives présentent ainsi une forme organisationnelle hybride, entre les mondes marchands et publics (Bayle & Robinson, 2007). Toutefois, ce modèle serait remis en cause : d'une part par le fort interventionnisme de l'Etat (Miège, 2011), qui entraverait la bonne gouvernance systémique (Henry, 2005) du sport entre les différentes parties prenantes ; d'autre part, à cause de son coût pour les finances publiques, dans un contexte de *New Public Management* où le régulateur tend à optimiser les dépenses publiques (Bayle, 2010).

De fait, la baisse attendue des recettes étatiques est répétée telle un mantra depuis le début des années 2010 par l'équipe dirigeante de la FFME. Cette crainte d'une baisse des finances publiques est partagée par d'autres fédérations européennes, comme en Grèce – où les stratégies d'autofinancement y sont élaborées dans l'urgence (Papadimitriou, 2007, p. 133), au contraire de la fédération française qui s'y prépare depuis une décennie. Dès 2013, malgré une hausse de la Convention d'Objectifs de 3% cette année-là³²⁷, P. You affirme publiquement la nécessité pour la FFME d'anticiper la baisse de cette dotation étatique, afin de parer à d'éventuelles difficultés de financement³²⁸. Il promeut l'idée de développer un nouveau modèle de financement fédéral, afin d'aller vers l'autonomie financière, en cohérence avec les objectifs politiques de l'olympiade. Cette baisse attendue des subventions apparaît comme une obsession, puisqu'elle est rappelée de manière récurrente. P. You répète ainsi en 2014 que la FFME doit « *se préparer à leur disparition* »³²⁹ ; en 2019, la FFME fait appel à un cabinet de conseil pour l'épauler dans l'élaboration d'un nouveau modèle économique³³⁰.

De fait, une autre part du budget étatique dédié aux fédérations semble avoir effectivement diminué : les subventions du Centre National du Développement du Sport (CNDS), transformé en Agence Nationale du Sport (ANS) en 2019. En 2016, les aides du CNDS pour la FFME ont diminué de 50%, mais la FFME aurait été moins impactées que d'autres fédérations, touchées par une baisse moyenne de 66%³³¹. Cette baisse serait intervenue dès la présidence de F. Hollande (2012-2017), avec l'arrêt d'une partie des financements du CNDS via la Française des Jeux (FDJ)³³². Pourtant, la fédération est un important bénéficiaire des aides du CNDS : en 2018, c'était la troisième fédération à en

³²⁷ Conseil d'Administration de la FFME, 30 novembre 2013.

³²⁸ A. Beauté. P. You. Construire une grande fédération. *Direct'Cimes* n°62. Juin 2013.

³²⁹ Assemblée Générale de la FFME 2014.

³³⁰ Olbia conseil. Source : Assemblée Générale de la FFME 2019.

³³¹ Assemblée Générale de la FFME 2016.

³³² Entretien avec D. Coisy, septembre 2020.

bénéficiaire après la natation et le tennis³³³. La prévision des dirigeants fédéraux s'avère ici pertinente : ces aides, destinées aux équipements, ont été globalement réduites avec la mise en place de l'ANS.

D'après D. Coisy, la privatisation de la FDJ a tari définitivement une source de financement pérenne du sport français. De plus, le passage du CNDS à l'ANS n'a pas seulement modifié la gouvernance du sport en France³³⁴ : il s'est également accompagné d'une baisse globale de l'enveloppe budgétaire d'aides aux fédérations. Ce tarissement s'est accompagné d'une aide de 20 000 euros par an à la FFME pour gérer la répartition des fonds dédiés à la fédération – alors que ce travail était auparavant fait en amont au sein du CNDS. D. Coisy constate ainsi :

« On octroie royalement 20 000 euros pour gérer la masse monétaire de l'enveloppe qui nous est soumise à répartir. C'est un travail énorme ! 20 000 euros, ça ne représente même pas un salaire... C'est catastrophique ! C'est une manière d'avoir abaissé encore l'argent que l'Etat mettait à disposition du sport. »³³⁵

Selon lui, il y aurait une « dislocation du ministère Jeunesse et Sports », auquel l'Etat ampute de plus en plus de missions. Il déplore une injonction du Ministère aux fédérations de « trouver du partenariat ». De plus, à travers l'ANS, les fédérations doivent amplifier la gestion par projets dans leur organisation, via la mise en place des Projets Sportifs Fédéraux (PSF) : S. Viens, DTN-adjointe de la FFME, explique que la définition de ces PSF est essentielle puisque les attributions dont la FFME a la charge doivent être en cohérence avec ceux-ci³³⁶. Cela nécessite donc que les fédérations établissent des PSF qui serviront ensuite de boussole pour arbitrer le versement des subventions. Ce fonctionnement inquiète la DTN, qui considère que la FFME va devoir gérer la situation de baisse des subventions à la place du Ministère : P.H. Paillason indique ainsi : « le PSF n'est pas un cadeau fait aux fédérations qui vont devoir gérer la pénurie d'argent public dans le sport. Il va y avoir plus de mécontents que de satisfaits »³³⁷.

Toutefois, ces éléments méritent d'être nuancés, dans la mesure où la FFME est déjà faiblement dépendante des aides gouvernementales. Ainsi, la Convention d'Objectifs ne représentait en 2016 que 10% du budget fédéral³³⁸, alors que les aides CNDS – ANS sont

³³³ Assemblée Générale de la FFME 2018.

³³⁴ Contrairement au CNDS, qui était une agence gérée par l'Etat, l'ANS est gouvernée en partie par des acteurs issus du monde sportif (fédérations, entreprises, etc.).

³³⁵ Entretien avec D. Coisy, septembre 2020.

³³⁶ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

³³⁷ Conseil d'Administration de la FFME du 22 juin 2019.

³³⁸ Conseil d'Administration de la FFME du 26 novembre 2016.

fléchées pour des projets d'équipements précis. De fait, en 2020, S. Viens affirme que « *la ressource malgré tout, l'essentiel de la fédération, c'est le produit licence* »³³⁹.

Cela signifie donc que les actions menées par la FFME pour gagner de l'argent demeurent modestes, en comparaison du produit des licences. Cela signifie également que la FFME a anticipé la baisse des subventions dont elle n'est que faiblement dépendante.

<i>En milliers d'Euros sauf mentions</i>	2003 (AG 2004)	2008 (AG 2009)	2013 (AG 2014)	2018 (AG 2019)
Convention d'objectifs	Non communiqué	517	Non communiqué	749
Produit Licence	Non communiqué	2 687	3 600	4 851,5
CNDS (Dépend des projets portés par les clubs, CT et Ligues)	Non communiqué	Non communiqué	20 200	37 800
ANS	Non opérationnel			33 100 en 2019 (estimé)
Prix licence unitaire (Euros)	26,10	36,60	36,00	39,00

Tableau n°10. Evolution de trois produits fédéraux : la licence, la convention d'objectifs, et l'aide CNDS/ANS.

En plus des aides liées aux équipements, la Convention d'Objectifs est spécifiquement fléchée sur la compétition et le haut-niveau. La hausse de celle-ci était fortement attendue suite à l'intégration de l'escalade aux JO, comme l'affirme P.H. Paillason, DTN de la FFME : « *je m'étais calqué sur le développement du triathlon quand il est devenu olympique : en trois ans, il a doublé son Contrat d'Objectifs avec le Ministère. Nous, c'est pas le cas.*

³³⁹ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

Mais on n'est pas dans le même contexte »³⁴⁰. S. Viens impute ainsi la faute au contexte politique :

« De toute façon, on est dans une tendance globale de réduction des finances publiques. En fait, on est devenus Olympiques au mauvais moment. Faut dire ce qui est. Et dans ce cadre d'évolution des subventions des finances publiques, devenir Olympique maintenant, c'était sûr que notre CO, elle n'allait pas être multipliée par quatre. »³⁴¹

Ainsi, la FFME s'est vraisemblablement préparée au tournant de rigueur budgétaire de la seconde moitié des années 2010. Cette réduction de l'aide étatique l'a ainsi conduit à développer un axe majeur de sa stratégie : l'autofinancement.

Sur ce point, le point de vue de L. Thibal, DTN de la FFCAM, mérite d'être ici souligné. Il adopte une posture compréhensive de la stratégie fédérale : selon lui, les injonctions du Ministère à l'égard des fédérations explique l'action de la FFME. Il affirme ainsi :

« Moi je sais que ce n'est pas du tout dans mon éthique, parce que je viens de l'ancienne génération... Mais c'est pas honteux, parce que le Ministère, qu'est-ce qu'il te dit ? Le Ministère, il te dit : 'gérez votre fédé, demandez le moins d'argent possible, n'ayez surtout pas de problèmes financiers, et débrouillez vous pour vous développer'. Ce n'est pas honteux ! – 'C'est malhonnête !' – Non, ce n'est pas malhonnête ! Pour moi, ce n'est pas honteux de dire... Parce que le Ministère, ils ne te feront pas de cadeau ! Les Cadres Techniques, on peut te les virer... Là, on est un peu dans la période Covid, mais après la période Covid, tu vas voir ! Là, on a de l'argent encore, pendant un an et demi... Mais tu vas voir dans deux ou trois ans : c'est terminé. »³⁴²

Ainsi, alors que la FFCAM a suivi une stratégie politique radicalement différente³⁴³, il apparaît ici que son DTN comprend la stratégie de la FFME. Il corrobore l'idée que les pouvoirs publics, dans leur souci d'optimisation des dépenses publiques, demandent aux fédérations de trouver des sources d'autofinancement face à la rigueur budgétaire de l'Etat (Bayle, 2010). Sans en partager les fondements idéologiques, il reconnaît ainsi le faisceau de contraintes qui pèse sur celle-ci, et comprend les déterminants des choix avancés.

³⁴⁰ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

³⁴¹ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

³⁴² Entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

³⁴³ Voir *infra* la partie 2.4. au sein de ce chapitre.

1.2. L'évolution des pratiques sportives

Le deuxième élément conjoncturel sur lequel la FFME s'appuie pour justifier sa transformation stratégique est l'évolution des modalités de pratique sportive en France. La direction nationale de la fédération justifie la conversion de l'offre fédérale aux logiques marchandes par le fait que les pratiques ont évolué : puisque les acteurs privés sont plus attractifs que les fédérations, alors les fédérations doivent en adopter les codes afin d'être attractives.

La direction nationale a ainsi fait appel au cabinet Olbia Conseil, pour l'assister sur sa stratégie. L'entreprise fut également mise à profit pour « prêcher la bonne parole » auprès des élus locaux de la FFME présents à l'AG de 2019. Ainsi, B. Carlier insiste sur la transformation du monde sportif :

« Le contexte est par ailleurs marqué par une diminution des subventions et par l'avènement du sport marchand. L'expression 'uberisation du sport' est galvaudée, mais il faut prendre conscience de la transformation des pratiques. [...] Nous sommes passés de la pratique sportive à une consommation du sport. Il faut l'accepter pour mettre en place des méthodes de financement efficaces. »³⁴⁴

Lors de cette même AG, J. Cauët, du CNOSF, appuie ses dires : « *comme l'a souligné Benjamin Carlier, nous sommes passés de la pratique à la consommation du sport. Cette évolution a aussi une incidence sur la mise à disposition des installations publiques par les collectivités, qui ouvrent des créneaux d'accès libre* »³⁴⁵. Ainsi, deux intervenants invités ont pris la parole pour insister à l'unisson sur un même point : les pratiquants sont devenus des consommateurs, qu'il convient d'attirer, de séduire, afin d'en tirer profit. D. Coisy utilise également ce même terme de consommateur pour désigner les grimpeurs : il oppose le nombre de licenciés (environ 110 000) à celui de grimpeurs estimés (1 million).

Si l'idée d'un grimpeur – consommateur semble actée dans les discours, nous analyserons comment, via des « *investissements de formatage* » (Callon & Latour, 2013, p. 30) permettant la bascule entre un « *paradigme du désintéressement* » à un « *paradigme de l'utilitarisme* », la FFME s'est employée à développer des biens et services marchands, destinés à des grimpeurs considérés comme des consommateurs, en vue de générer des bénéfices.

³⁴⁴ B. Carlier, Assemblée Générale de la FFME 2019.

³⁴⁵ J. Cauët, Assemblée Générale de la FFME 2019.

1.3. L'évolution du budget fédéral

Le troisième élément conjoncturel mobilisé afin de justifier la transformation stratégique de la FFME est l'augmentation du budget fédéral. Dans la mesure où la FFME a une politique de développement ambitieuse, celle-ci doit trouver de nouveaux financements et ne peut se contenter de compter sur les financements déjà acquis. Pour l'organisation d'évènements tels que les Championnats du Monde d'escalade³⁴⁶, P.H. Paillasson considère ainsi que : « *le budget monte, mais il augmente pas assez vite par rapport au développement de la fédération. Y a des contraintes budgétaires, en ce moment en France c'est de plus en plus dur, le contexte financier, du coup c'est très très difficile de monter un évènement* »³⁴⁷. La direction nationale gère donc l'équilibre entre sa volonté de se développer en menant divers projets (développement de nouveaux clubs, évènements, etc.) et ses ressources limitées. S. Viens résume ainsi la situation :

*« De toute façon, le développement signifie qu'il faut que notre budget il augmente, si on veut l'accompagner correctement. Et donc à partir du moment où on savait qu'on pouvait pas récupérer suffisamment de subventions pour mener à bien tous les projets qu'on voulait mener, et bien, on s'est donné les moyens, effectivement, de faire en sorte que notre part d'autofinancement soit prégnante à la fédération. Elle l'était avant... Encore une fois, c'est une fédération qui n'a jamais eu beaucoup de subventions. Et donc depuis toujours, on a appris effectivement à faire en sorte que nos ressources financières puissent pallier au fait qu'on aurait pas énormément de subventions. »*³⁴⁸

Ainsi, l'idée d'augmenter le budget fédéral en menant des actions rémunératrices fut développée complémentirement à celle de s'affranchir des subventions publiques. La portée de ces projets d'autofinancement sera discutée ci-après.

2. La prégnance d'un discours managérial

Nous analyserons ci-dessous le discours managérial véhiculé par la direction nationale de la FFME. Pour faire accepter l'innovation managériale dans la gestion de la fédération auprès de ses membres, celle-ci s'emploie à marteler un discours radical sur les nécessités d'une innovation organisationnelle structurée autour des logiques marchandes et du fonctionnement managérial.

³⁴⁶ Organisés par la FFME et l'IFSC à Paris-Bercy en 2012 et 2016. Il y eut également les Championnats d'Europe au même endroit en 2008.

³⁴⁷ Entretien avec P.H. Paillasson, octobre 2019.

³⁴⁸ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

Celui-ci s'articule autour de trois axes de communication : faire des clubs et de la fédération des entreprises de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS) ; transformer le management interne de la fédération ; utiliser le marketing à des fins de communications externes. Toutefois, l'aspiration de ses dirigeants à faire évoluer la FFME dans une perspective managériale donne lieu à une controverse. Nous expliciterons dans un second temps la structuration de celle-ci.

2.1. Devenir une entreprise de l'Economie Sociale et Solidaire

La direction de la FFME aspire à faire de la fédération un acteur économique de l'escalade, afin de générer des revenus pour financer le budget fédéral. Cette quête d'autofinancement ne concerne pas seulement l'échelon national : les Ligues, CT et clubs sont également sommés de s'inscrire dans la même démarche. Dans cette optique, la FFME a trouvé une manière d'apaiser les débats (que nous verrons ci-après dans l'analyse de la controverse) avec ses détracteurs, qui dénoncent cette volonté de faire du business : se revendiquer de l'ESS.

L'ESS est une appellation qui encadre certaines entreprises dites sociales et solidaires, et qui sont « *organisées sous forme de coopératives, mutuelles, associations, ou fondations, dont le fonctionnement interne et les activités sont fondés sur un principe de solidarité et d'utilité sociale* »³⁴⁹. Véritable alternative économique au capitalisme ou « *utopie économique* » (Hély & Lefèvre, 2014), les entreprises de l'ESS sont définies par un non-alignement avec les postulats économiques néo-libéraux de rationalité des agents et de libre concurrence (Hély, 2017). En d'autres termes, il s'agit en France d'entreprises « *d'utilité sociale* »³⁵⁰ respectant certains principes d'organisation stricts tels que la lucrativité limitée³⁵¹. Nous ne discuterons pas ici de ce secteur économique hétérogène déjà l'objet de nombreuses analyses sociologiques, notamment par M. Hély³⁵² ; notre analyse consistera ici à montrer comment l'ESS sert d'argument à la FFME pour justifier sa volonté d'entrer dans le monde marchand.

³⁴⁹ Auteur inconnu. Qu'est-ce que l'économie sociale et solidaire (ESS) ? Site internet du Ministère de l'économie, des finances, et de la souveraineté industrielle et numérique. Date inconnue. <https://www.economie.gouv.fr/cedef/economie-sociale-et-solidaire>

³⁵⁰ LOI n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire. <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000029313296>

³⁵¹ Auteur inconnu. L'Economie Sociale et Solidaire (ESS). Secrétariat d'Etat chargé de l'économie sociale, solidaire et responsable. 2021. <https://www.economie.gouv.fr/files/files/2021/brochure-ess-ecole.pdf?v=1621020245>

³⁵² Voir également Hély & Moulévrier (2013).

Dès 2015, à l'occasion de la réforme de l'organisation territoriale en France³⁵³, P. You communique ainsi en AG sur la nécessité des Comités (CT et Ligues) de devenir des acteurs économiques : « *demain, la métropole ne comptera plus que 13 Comités Régionaux [devenues Ligues], qui seront de véritables entreprises* »³⁵⁴. La piste de l'ESS est rappelée ultérieurement par P. You : « *Une association devient une entreprise associative. Il faut se servir du business pour faire du social* »³⁵⁵.

Selon lui, il s'agit d'une solution face aux difficultés des clubs. Ainsi, lors de l'AG 2018, alors que J.L. Belliard, président du CT FFME des Alpes-Maritimes, s'inquiète des difficultés budgétaires que rencontrent les clubs (baisse des aides locales et de celles du CNDS), P. You admet sans détour qu'il n'a « *pas de solutions face à ce désengagement* »³⁵⁶. Il apporte pour seule réponse de faire en sorte que « *les clubs intègrent l'ESS* ».

Néanmoins, les acteurs locaux de la FFME (présidents de CT et de Ligues principalement) ne partagent pas tous cet enthousiasme, et cette conception du club – entreprise est controversée en interne. Le premier argument avancé pour critiquer cette vision est celui de la faisabilité d'une telle transformation des clubs. Pour A. Righi, président du CT du Var, « *beaucoup de clubs seront capables de le devenir, mais pas tous, ce qui créera une fracture* »³⁵⁷. J.C. Grand, président du CT des Bouches-du-Rhône, considère que ce modèle pose des problèmes pratiques :

*« À vous entendre, le club de demain est très séduisant : il trouve des fonds auprès des entreprises pour monter des projets. Sauf que l'exercice sera beaucoup plus délicat dans les campagnes. Par ailleurs, vous prônez des économies, mais il n'est pas possible d'en faire sur le bénévolat. J'ai bien peur que le club de demain tombe effectivement dans l'uberisation. Les clubs qui proposent des sorties entre amis sont confrontés à une érosion de leur nombre de licenciés, car les réseaux sociaux proposent les mêmes activités, mais gratuitement. »*³⁵⁸

Selon lui, de par leur structure – une majorité de bénévoles, peu ou pas de salariés, etc. – les clubs ne pourront pas tous adopter un fonctionnement économique autofinancé, basé notamment sur la recherche de partenariats.

Il évoque également un second point : la perte d'attractivité des clubs, concurrencés par les réseaux sociaux. Ces derniers permettent aux grimpeurs de se mettre en relation pour

³⁵³ LOI n° 2015-991 du 7 août 2015 portant nouvelle organisation territoriale de la République. <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000030985460>

³⁵⁴ Assemblée Générale de la FFME 2015.

³⁵⁵ Conseil d'Administration de la FFME du 26 mai 2018.

³⁵⁶ Assemblée Générale de la FFME 2018.

³⁵⁷ Assemblée Générale de la FFME 2019.

³⁵⁸ Assemblée Générale de la FFME 2019.

organiser des sorties en s'affranchissant des clubs, dans lesquels il faut adhérer contre rémunération. Ainsi, selon J.C. Grand, il y aurait une érosion des dynamiques associatives et bénévoles : dans ce contexte, mettre en place des projets d'autofinancement lui semble donc fortement incertain.

Enfin, un troisième argument est évoqué face au souhait de la direction nationale : celui d'un modèle d'organisation imposé. A. Righi dénonce ainsi : « *le discours aujourd'hui tenu sonne comme une injonction : il nous est demandé de devenir des entreprises à part entière* »³⁵⁹. Du point de vue de cet élu local, les transformations souhaitées par P. You n'ont pas été le fruit d'une concertation des acteurs locaux et ne reflètent pas nécessairement le choix des clubs et des CT. La démarche descendante de la FFME est ainsi pointée du doigt, car les clubs, CT et Ligues se retrouvent ainsi sommés, au fil des AG et CA de la fédération, d'embrasser un modèle économique qu'ils n'approuvent pas nécessairement.

Malgré les critiques, il apparaît ainsi que l'ESS remplisse ici sa fonction de récit mobilisateur et permette de légitimer la volonté de l'équipe dirigeante de concilier les missions fédérales avec la recherche de gains économiques. P. You l'assume pleinement :

*« Il n'y a pas de dualité entre le fait qu'on soit une fédération avec un certain nombre d'objectifs, et en même temps d'avoir la possibilité de faire du business. Si on réfléchit un peu, pourquoi on a autant de structures privées qui gagneraient de l'argent, alors que nous on s'en occupe pas du tout ? »*³⁶⁰

Ce tournant souhaité par la direction fédérale illustre l'articulation parfois difficile entre les échelons fédéraux. M. Troussier, ancien Cadre Technique National en charge des sites naturels, propose une réflexion sur la situation :

*« Les dirigeants actuels, le mot rentabilité les fait pas frémir. [...] Ils viennent tous du privé maintenant, les dirigeants. Ceux qui dirigent, hein, les 5-6 personnages importants. Donc ils se disent 'nous, on veut que notre fédération se privatise, au moins dans son état d'esprit'. Donc il y a une contradiction. Une contradiction éthique, sociologique, ou philosophique, entre les dirigeants et ceux qui sont à l'étage en dessous. [...] Donc avant que la courroie de transmission sur la privatisation des esprits aille jusqu'à la base, ça prend beaucoup de temps tout ça. Et même, c'est jamais acquis. Un dirigeant, il fait quatre ans dans son club, puis il en a marre, et il se tire. Alors qu'un dirigeant national, il commence à durer longtemps. »*³⁶¹

Ainsi s'affrontent des acteurs aux visions radicalement différentes. Ici, la rupture entre la base et le sommet de la fédération s'explique moins pour des raisons managériales (Bayle, 2010, 2011) que pour des raisons philosophiques, culturelles et idéologiques. D'un côté, un

³⁵⁹ Assemblée Générale de la FFME 2019.

³⁶⁰ Entretien avec P. You, septembre 2020.

³⁶¹ Entretien avec M. Troussier, août 2019.

certain nombre d'acteurs locaux sont des grimpeurs et des équipiers de longue date, et partagent une culture de l'escalade marquée notamment par la dénégation de l'économie (Aubel & Ohl, 2004). De l'autre, les dirigeants fédéraux ne sont pas nécessairement des grimpeurs historiques³⁶², et n'ont pas le même système de valeurs – du moins dans leur rapport à l'économie. On observe ainsi une confrontation de différents « mondes » (Boltanski & Thévenot, 1991 ; Boltanski & Chiapello, 1999) : le monde marchand, représenté par la direction de la FFME, entre ici en conflit avec le monde civique, défendu par les élus locaux de la fédération.

2.2. Management interne

L'aspiration à faire de la fédération un acteur de l'ESS s'accompagne d'un discours visant à faire évoluer le management interne de la FFME. Ainsi, le discours fédéral fait la part belle au vocable entrepreneurial : l'objectif étant de « *devenir de véritables entrepreneurs* »³⁶³. De fait, dès le milieu des années 2010, la direction nationale a commencé à recourir à des cabinets de conseil en management pour l'accompagner.

Ainsi, l'entreprise Succeed Together a été sollicitée pour organiser les assises des clubs en 2014³⁶⁴, ainsi que le colloque 2017 sur les compétitions³⁶⁵, en mettant à disposition de la FFME des outils numériques clés en main. En 2018, le cabinet TPS conseil a accompagné la fédération dans la refonte de son organisation³⁶⁶. Celle-ci fut transformée afin de s'organiser en trois départements (animation territoriale ; innovation et développement ; sport et performance) et en trois services supports transversaux (administration et finance ; communication ; formation).

En 2019, le cabinet Olbia Conseil a mené un audit sur l'organisation interne de la fédération. Un de ses employés, B. Carlier, fut invité en AG afin de communiquer son analyse auprès des élus locaux présents :

« Peu de fédérations osent utiliser certains mots qui s'imposent désormais, comme 'entrepreneuriat', 'mutualisation' ou 'marketing'. Le terme de 'projet' est selon moi le plus important de cette présentation. Nous ne pouvons en effet qu'être frappés par le manque de projets au sein des clubs, qu'ils soient professionnels ou associatifs. Tout se passe comme s'ils étaient incapables de se projeter dans un avenir proche, voire un

³⁶² Lors de notre entretien (septembre 2020), P. You indiquait être d'abord un footballeur. Il s'était ensuite mis à l'escalade avec des amis à Fontainebleau et en montagne, et ne grimpe plus à l'heure actuelle.

³⁶³ S. Viens, Assemblée Générale de la FFME 2019.

³⁶⁴ Conseil d'Administration de la FFME du 8 mars 2014.

³⁶⁵ Auteur inconnu. Rapport de production, Colloque National sur les compétitions d'escalade du 13 février 2017. Site internet de la FFME. Date inconnue.

³⁶⁶ Assemblée Générale de la FFME 2018.

peu plus lointain. Pourtant, un projet est indispensable à tout club pour définir les orientations qui suivront. Sans vouloir abuser du jargon d'écoles de commerce, il faut commencer par établir une matrice SWOT des forces, faiblesses, menaces et opportunités. »³⁶⁷

Ainsi, au registre du monde marchand vient s'ajouter celui de la cité par projets (Boltanski & Chiapello, 1999), structurée autour de la valorisation de la fluidité, de l'activité et des réseaux. Celle-ci s'incarne par la figure du manager ou du chef de projet, consacrant la mobilité, la flexibilité et l'adaptation, et rejette la stabilité, la sécurité et l'immobilisme. La notion de projet est alors le principe supérieur commun qui structure cette cité. Comme l'indique la prise de parole de B. Carlier, la direction nationale assume pleinement sa volonté de déployer un nouveau management au sein de la FFME. A l'instar du NPM (Osborne & Gaebler, 1992 ; Dunleavy & Hood, 1994 ; Peters, 2010) – ou NGP (Pesqueux, 2020) – la part belle est faite à la notion de pilotage par projet. La récurrence de ce discours en Assemblée Générale ou en Conseil d'Administration, comme le témoigne la prise de parole d'un consultant invité, a pour objectif l'assimilation de ce discours par l'ensemble de la fédération, et non seulement la direction nationale.

Les propos de B. Carlier montrent en effet le manque d'adhésion de la base : les clubs, où il y aurait un « *manque de projets* », n'auraient pas de vision sur leur développement. Il semblerait cependant que les acteurs locaux ne soient pas nécessairement dénués de perspectives ; mais que celles-ci diffèrent de celles des dirigeants fédéraux – un différend comparable à celui, évoqué précédemment, sur la volonté de faire des clubs et des CT de véritables entreprises. Ainsi, C. Chemelle, élu d'opposition au Conseil d'Administration de la FFME, explique :

*« Je vois la tendance de certaines fédérations – et encore chez nous, c'est très peu de choses par rapport à ce qui peut se passer dans des pays comme les USA – des fédérations à devenir des entreprises, des centres de profit, en utilisant des moyens classiques d'entreprises. A ce titre là par exemple, récemment, on a embauché un responsable marketing... Voilà. Moi j'estime qu'on y perd notre âme, notre raison d'être. Et même quelque part c'est contraire à nos statuts. Alors je dis pas, ça peut amener des ressources, parce que le truc, c'est que c'est présenté comme ça : 'on fait du fric, mais c'est pour réinvestir dans les activités'. Sauf que d'abord, je vois pour l'instant absolument rien de réinvesti [...] »*³⁶⁸

Plusieurs acteurs internes de la FFME s'interrogent ainsi sur les finalités d'un tel projet, à l'instar de R. Pagnoux, athlète de l'équipe de France handi-escalade, qui questionne

³⁶⁷ Assemblée Générale de la FFME 2019.

³⁶⁸ Entretien avec C. Chemelle, octobre 2020.

lors de l'Assemblée Générale de 2017 le fait de vouloir « *dégager des ressources* »³⁶⁹. Ainsi, face à la direction nationale, certains adoptent une posture morale hostile à toute recherche assumée de profits – une forme continuée de « *dénégation de l'économie* » (Aubel & Ohl, 2004). Cependant, ces détracteurs n'apportent pas d'alternative lisible à l'équation économique que tente de résoudre la direction fédérale : se développer en augmentant le budget fédéral, dans un contexte de réduction des subventions publiques.

2.3. Marketing externe

Enfin, la direction nationale insiste dans son discours sur la nécessité de mettre en place une stratégie de marketing externe, c'est-à-dire un plan pour communiquer auprès des non-licenciés afin de faire connaître la FFME et les attirer vers le produit phare de la fédération : la licence. La direction en appelle à un véritable « *marketing de la licence* »³⁷⁰ afin de capter un public non-licencié. L'objectif est d'augmenter les recettes, et dans la mesure où le produit licence en assure une grande partie³⁷¹, les dirigeants cherchent donc, en toute logique, à l'accroître. S. Viens annonce sans détour cette stratégie aux élus fédéraux lors de l'Assemblée Générale de 2019 : il s'agit de « *mener une opération marketing pour accroître la part de licenciés chez les pratiquants de salles privées et les pratiquants de falaises* »³⁷². Ce recentrement sur une population qui pratique déjà l'escalade fait suite à une expérimentation en 2012 avec la chaîne de fast-food McDonald : pour chaque menu Happy Meal (menu enfant) acheté, le client pouvait choisir parmi plusieurs activités sportives l'escalade pour une séance d'initiation³⁷³. Si l'opération n'a pas été reconduite – vraisemblablement en raison de difficultés organisationnelles³⁷⁴ – elle montre cependant que l'objectif de faire du marketing de la licence FFME était déjà présent.

Toutefois, il faut questionner la pertinence d'une telle stratégie : si ces grimpeurs ne sont pas licenciés, s'agit-il uniquement d'un problème de marketing ? Les grimpeurs de falaise et/ou de salles privées ne voient pas nécessairement l'intérêt d'être licencié. La prise de licence est avant tout motivée par des éléments de proximité, d'encadrement, et de qualité

³⁶⁹ Assemblée Générale de la FFME 2017.

³⁷⁰ Conseil d'Administration de la FFME du 8 décembre 2018.

³⁷¹ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

³⁷² Assemblée Générale de la FFME 2019.

³⁷³ Conseil d'Administration de la FFME du 24 novembre 2012.

³⁷⁴ Afin de ne pas surcharger les clubs, les clients souhaitant s'initier à l'escalade contactaient le service Communication au siège de la FFME, qui se chargeait ensuite de solliciter les clubs, et les mettre ensuite en relation avec les clients.

de l'installation³⁷⁵. La mise en place d'une stratégie marketing apparaît discutable : si un club a de la place et dispose d'une installation de qualité, les créneaux sont rapidement saturés³⁷⁶.

S'il apparaît impossible d'analyser avec exactitude les retombées de la stratégie marketing de la FFME, il est cependant évident que la FFME y investi : ainsi, en 2018, plusieurs investissements ont été réalisés dans ce domaine pour un budget de 112 000 euros. Un responsable marketing et communication (F. Kunckler) a été embauché ; le site internet a été renouvelé, des streaming ont été mis en place, et les relations avec la presse sportive et généraliste ont été accrues³⁷⁷.

2.4. Le point de vue des acteurs extérieurs

Dans l'analyse du discours managérial de la FFME, nous avons évoqué les différents points de controverse au sein de la fédération. D'autres acteurs, qui y sont étrangers, expriment publiquement un point de vue critique sur la stratégie économique de celle-ci. Ainsi F. Tournois, falaisiste et équipier français, critique dans *Grimper* magazine l'orientation fédérale, tout en épinglant au passage les grimpeurs – consommateurs :

*« La fédé misera encore plus sur eux (les "résinites"). Ce qui m'embête, c'est l'état d'esprit de la grimpe qui tend à disparaître. [...] Profitons de cet argent que les gens voudront bien dépenser, faisons payer plus cher. On rentre encore une fois dans une logique capitaliste, le client est roi, il veut du propre, il veut avoir chaud en hiver, il veut tous les avantages liés à son rang, car il aura payé, et payé cher, même sur des murs associatifs, je le vois bien ici. »*³⁷⁸

Il adopte ainsi ici une posture morale pour dénoncer la perte d'un « état d'esprit de la grimpe » ; cela rappelle l'importance d'un système de valeurs propre à l'activité (Douet Guérin, 2013 ; Batuev, 2015) aux yeux d'une partie des pratiquants, fut-il factice (Soulé & Walk, 2007). Il singe également l'évolution des mentalités, avec l'évolution vers une logique de consommation qui s'imisce également dans les clubs associatifs. Il critique ainsi, de manière ironique, le fait que la FFME n'ait aucunement cherché à préserver les valeurs de l'escalade, un certain état d'esprit hérité de l'alpinisme et de la pratique en site naturel. Cette rhétorique lui permet ainsi de déplorer l'orientation fédérale en faveur des SAE.

De son côté, la FFCAM ne partage pas la conception du développement fédéral prôné par la FFME. B. Cazanave affirme ainsi :

³⁷⁵ Auteur inconnu. Enquête FFME 2020 auprès de ses licenciés. Site internet de la FFME. 2020.

³⁷⁶ Entretien avec P. You, septembre 2020.

³⁷⁷ Assemblée Générale de la FFME 2018.

³⁷⁸ S. Lucas. Interview de F. Tournois. *Grimper* n°194. Janvier 2019.

« Sur les financements, on a très clairement pas suivi la ligne que vous décrivez [la ligne de la FFME]. Notre crédo, si vous voulez, c'est justement de ne pas rentrer dans des logiques marchandes, de façon à permettre aux gens de découvrir des activités sans qu'il y ait de tri financier. »³⁷⁹

En effet, la FFCAM suit une ligne radicalement différente de celle de la FFME : les formations et les stages y sont soit gratuits, soit à moindre coût, l'objectif étant d'amener les licenciés à pratiquer, même si ces événements ne sont pas directement rentables pour les clubs. A la FFME, au contraire, les formations sont perçues comme des centres de profits – nous y revenons ci-dessous. Toutefois, cette politique est possible parce que la FFCAM perçoit une recette originale : les nuitées des refuges. Ainsi, si B. Cazanave indique « *ne pas rentrer dans des logiques marchandes* », elle omet d'évoquer l'activité marchande centrale dans le modèle économique de la FFCAM – d'autant que la fédération n'étant pas délégataire d'une activité³⁸⁰, sa Convention d'Objectifs (CO) est bien plus faible que celle de la FFME.

Nonobstant, la FFCAM envisage la partie sportive de son activité de manière non marchande, et ne cherche pas à générer des revenus via ses licenciés – exception faite des refuges. C'est également une manière de se démarquer de la FFME et d'affirmer une différence d'identité et de valeurs : B. Cazanave communique ainsi sur l'idée de ne pas sélectionner par l'argent les pratiquants, afin de se porter garante de certaines valeurs comme le désintéressement ou la dénégation de l'économie, que la FFME a délibérément abandonné.

Le point de vue du DTN de la FFCAM – que nous avons déjà évoqué précédemment³⁸¹ – apparaît cependant plus nuancé. Tout en reconnaissant le décalage fondamental entre son éthique personnelle et la conception marchande défendue par la FFME, il se montre compréhensif vis-à-vis de celle-ci. Selon lui, les contraintes exercées par le Ministère des Sports sur la fédération expliquent la stratégie de la FFME. Il se garde donc de dénoncer cette stratégie ; au contraire, il affirme qu'il aurait agi de la même manière à la place de ses dirigeants.

La position de la FFCAM sur la stratégie managériale de la FFME apparaît alors ambivalente. D'un côté, cette première affirme dénigrer toute logique marchande et proposer des activités à moindre coût. Mais de l'autre, elle peut le faire car elle tire justement des revenus substantiels d'une activité marchande : la gestion des refuges. Enfin, la posture

³⁷⁹ Entretien avec B. Cazanave, décembre 2020.

³⁸⁰ Ce fut le cas jusqu'en janvier 2023, où la FFCAM est devenue délégataire pour l'escalade de glace. Source : P. Poulet. La FFCAM devient fédération délégataire des épreuves d'escalade de glace. Site internet de Montagnes Magazine. 12 janvier 2023. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-la-ffcam-devient-federation-delegataire-epreuves-escalade-glace>

³⁸¹ Dans la sous-partie 1.1.

empathique de son DTN illustre une certaine tolérance et compréhension vis-à-vis de la stratégie de la fédération délégataire.

2.5. Conclusion

Nous avons montré que la direction nationale faisait preuve d'une véritable obsession managériale dans sa communication : les discours en faveur de l'entrepreneuriat sont répétés à souhait dans la communication fédérale. Cela traduit la poursuite d'une stratégie « libérale » (Arcioni, 2007, p. 62) par la FFME, dans un contexte où l'« *accroissement du financement marchand* » est préconisé pour améliorer la « *performance* » des fédérations (Papadimitriou, 2007, p. 139). La fédération s'inscrit pleinement dans ce paradigme, qui repose à la fois sur la crainte d'un tarissement des financements publics – ce qui n'est pas limité aux fédérations françaises (*ibid.*, p. 133) –, et la croyance que les capitaux privés représentent une solution évidente face aux besoins économiques des organisations.

M. Troussier, ancien cadre technique de la FFME, postule que le virage managérial suivi par la direction fédérale s'inscrit en cohérence avec l'intégration Olympique de l'escalade :

« Tant qu'il y aura une vision libérale du sport qui sera dominante que la FFME a embrassée hein, vu qu'elle veut devenir olympique. Tant que ce système permettra encore économiquement de produire de l'argent qui sera disponible, les autres objectifs du sport ne seront jamais atteints ! Parce que de toute façon, on ne les paie pas ces intérêts. Le fait de vouloir toujours privatiser à la fois le sport et les structures qui s'en occupent amène spontanément à réfléchir, à se dire : 'ben on veut des licenciés, donc on va s'associer aux salles privées'... Tu vois, il y a tout un mouvement qui fait que ça s'autoalimente avec, quelque part, le brillant des médailles. »³⁸²

Il considère ainsi que le discours managérial dont se sont emparés les dirigeants de la FFME s'inscrit dans ce qu'il appelle une vision libérale du sport. L'intégration aux JO, paroxysme de la marchandisation du sport, agirait comme un catalyseur de la transformation fédérale ; mais celle-ci est déjà à l'œuvre et semble inarrêtable dans l'esprit de la direction nationale de la FFME.

Plus globalement, l'origine de cette vision du développement fédéral semble multifactorielle : à l'Olympisme s'ajoute l'ambition de se développer, la crainte d'un tarissement des subventions, ou encore la réussite ostentatoire du secteur marchand.

³⁸² Entretien avec M. Troussier, août 2019.

Au-delà des discours, ce sont surtout les actes qui façonnent l'innovation managériale portée par la direction nationale dans l'organisation fédérale. Nous analyserons donc ci-après différents points-clés de la stratégie fédérale lors des mandatures de P. You (2005 – 2021), afin de comprendre dans quelle mesure ils contribuent à cette évolution de l'organisation de la FFME.

3. L'augmentation du nombre de licenciés et le développement des SAE

Le premier axe stratégique de la FFME sous la présidence de P. You a été de chercher à augmenter le nombre de licenciés grâce au développement de nouvelles SAE. M. Troussier considère que cette stratégie a été suivie pour des raisons de simplicité : « *Il y a une histoire de la FFME et de ses dirigeants, qui fait que c'était plus simple pour un certain nombre de dirigeants de rentrer sur le dossier compétitions, salles, murs, clubs, plutôt que falaise, qui était une sorte de domaine réservé à la fois à certains élus nationaux* »³⁸³.

Ainsi, malgré l'origine pluriactivité de la fédération – de Montagne et d'escalade – un recentrage stratégique a été opéré sur le développement des SAE associatives, dans une perspective d'augmenter le nombre de licenciés ; ainsi que les recettes qui en sont issues.

Le nombre de licenciés est passé de 58 000 licenciés en 2005³⁸⁴ à 110 450 en 2020³⁸⁵. Cette augmentation est le fruit d'une stratégie délibérée, menée « *de façon très pointue* »³⁸⁶ selon M. Troussier. P.H. Paillason résume ainsi ce modèle de développement :

*« Le modèle fédéral qui fait de la licence, enfin qui nous permet de se développer : c'est une salle, un club. Une nouvelle salle d'escalade. Pas la peine d'aller chercher beaucoup plus loin, ça ça marche, on arrive à faire des murs, derrière on monte un club, et derrière c'est saturé en 2 ans. Si en plus le mur tient la route, c'est saturé en 2 ans et on passe à l'équipement d'après. Ça, c'est un modèle qui fonctionne depuis plus de 15 ans, et qui nous a amené au développement qu'on a connu. Pour moi, le reste, c'est de la littérature. »*³⁸⁷

La FFME s'est ainsi appuyée sur « *une politique [...] très interventionniste sur la mise en place des SAE* »³⁸⁸ : le Plan National des SAE (PNSAE). Un commercial d'une entreprise spécialisée, qui souhaite rester anonyme, attribue ainsi à la FFME le nombre unique de SAE sur le territoire français :

³⁸³ Entretien avec M. Troussier, août 2019.

³⁸⁴ P. You. Edito. *Direct'Cimes n°32*. Septembre 2005.

³⁸⁵ Auteur inconnu. Chiffres clés 2019 de la FFME. Site internet de la FFME. Juin 2020. https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2020/06/ok2020_flyersFFME-chiffres_cles_vf.pdf

³⁸⁶ Entretien avec M. Troussier, août 2019.

³⁸⁷ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

³⁸⁸ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

« La FFME a permis, grâce à son plan de compétitions, enfin grâce au PNSAE, ils ont mis dans chaque collège et lycée des murs d'escalade animation & compétition. Il fallait bien qu'ils justifient quelque part qu'il y ait de l'escalade partout : et la compétition est une bonne justification. Et en France, nous sommes le premier pays du monde en nombre de salles d'escalade. Pendant que les américains ils en ont 580, les allemands ont 360, enfin je dis n'importe quoi, c'est à peu près cet ordre de grandeur, nous on en a 2000. 2000 salles d'escalade en France, pays n°1 de la verticalité absolue ! »³⁸⁹

Ainsi, la fédération s'est concentrée sur la structuration d'un schéma d'organisation cohérent : construction de SAE, création de clubs, et développement des compétitions. M. Troussier considère ainsi que les dirigeants fédéraux se sont inspirés d'autres fédérations comme la gymnastique, afin de s'émanciper d'un modèle pluridisciplinaire, avec des activités de plein air, ce qui a conduit l'escalade dans une phase de développement « *extrêmement balisée* »³⁹⁰. Le PNSAE ne se limite pas à développer de nouvelles SAE : en contrepartie, les clubs nouvellement créés doivent « *faire des licences et organiser des compétitions* »³⁹¹. Cette focalisation sur le développement de l'escalade indoor via les clubs et la construction de nouvelles SAE a fonctionné : la FFME a connu une croissance de licenciés quasi du simple au double au cours des mandatures de P. You.

Une tendance émerge de cette politique volontariste en matière de SAE : le nombre de clubs tend à diminuer relativement au nombre d'adhérents, qui augmente³⁹², ce qui témoigne d'une concentration croissante dans des clubs plus grands, et une disparition des petits clubs. Ainsi, la taille moyenne d'un club est passée de 50 à 80 licenciés de 2008 à 2018³⁹³. Il y a une explication évidente : si une nouvelle SAE, plus qualitative et plus grande, est construite, alors le club qui en bénéficie augmente ses capacités d'accueil ; simultanément, les clubs alentours deviennent moins attractifs si leur SAE n'offre pas la même qualité d'escalade. Celle-ci reste à nuancer : d'après l'enquête menée auprès des pratiquants licenciés en 2020, les motivations à s'inscrire dans un club sont multiples³⁹⁴. La qualité des installations (« *de belles installations* ») n'est avancée que pour 17,8% des moins de 14 ans et 9,2% des plus de 14 ans en tant que motivation principale. La proximité géographique, l'encadrement et la convivialité apparaissent comme des leviers motivationnels plus importants.

³⁸⁹ Entretien anonyme, septembre 2020.

³⁹⁰ Entretien avec M. Troussier, août 2019.

³⁹¹ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

³⁹² CA de la FFME du 26 novembre 2016.

³⁹³ AG de la FFME 2018.

³⁹⁴ Auteur inconnu. Enquête FFME 2020 auprès de ses licenciés. Site internet de la FFME. 2020.

La FFME serait donc allée vers la quête de la « *licence facile* », qui apparaît comme une véritable obsession selon le DTN de la FFCAM, L. Thibal :

*« Ils sont obnubilés par l'augmentation du nombre d'adhérents, et ils savent exactement où il est. Ils ne veulent pas s'emmerder, si tu veux. Mais simplement éviter des gros problèmes politiques. Mais ils sont obnubilés par ça. Et c'est pas avec la pratique en SNE que tu vas faire des licenciés, faut pas se leurrer ! Ils le savent très bien. »*³⁹⁵

Il affirme qu'une telle politique, reposant essentiellement sur les jeunes, crée un turnover important : de nombreux enfants pratiquent l'escalade une année, puis changent d'activité, et de nouveaux enfants s'y essaient. Mais L. Thibal est respectueux, voire admiratif des résultats de la FFME qui « *continuent à progresser* » : il estime que la FFCAM aurait dû s'inspirer de cette stratégie, dans la mesure où celle-ci perd des licenciés depuis plusieurs années. Selon lui, au-delà des ressources économiques qu'elles apportent aux fédérations pour fonctionner, les licences remplissent également un objectif politique : « *le critère quantitatif du nombre de licenciés, c'est un des critères d'évaluation principal de nos institutions en France* ». Le Ministère des Sports apprécieraient donc les résultats des fédérations sportives au prisme de l'évolution de ses licenciés : L. Thibal se montre donc compréhensif vis-à-vis du « *mode de développement* » suivi par la FFME.

Il faut cependant noter une différence majeure entre les deux fédérations : si celles-ci sont donc toutes les deux soucieuses de leur nombre de licenciés, en tant qu'indicateur privilégié, d'un côté la FFME s'en sort positivement grâce aux éléments abordés précédemment, alors que de l'autre, la FFCAM connaît une baisse de ses licenciés, que L. Thibal affirme tenter d'infléchir. De fait, cette dernière n'est pas délégataire pour l'escalade et n'a pas lancé de politique volontariste de développement de SAE en milieu urbain, gérées par des clubs FFCAM, au contraire de la FFME.

Ainsi, la FFME se révèle être en 2020 une fédération organisée majoritairement autour de l'escalade en SAE. Ainsi, l'escalade en SAE se révèle être l'activité principale de 85,5% des licenciés, contre seulement 9% pour l'escalade en SNE³⁹⁶. Le choix de la première activité relève en premier lieu de la proximité géographique avec les lieux de pratiques, ce qui indique le grand nombre de licenciés vivant loin des sites naturels³⁹⁷.

³⁹⁵ Entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

³⁹⁶ L'escalade en SNE est cependant la première « activité secondaire » des licenciés FFME avec 48,3%.
Source : Auteur inconnu. Enquête FFME 2020 auprès de ses licenciés. Site internet de la FFME. 2020.

³⁹⁷ Il existe des sites naturels sur tout le territoire national, mais l'essentiel des sites majeurs se trouve dans le sud de la France (régions Occitanie, Provence Alpes Côte d'Azur, et Auvergne Rhône-Alpes). Ils bénéficient également d'un climat plus clément pour grimper toute l'année dehors.

La direction nationale a également conscience du rajeunissement de la population de licenciés, et du turnover important (40% sur l'ensemble des licenciés, et 60% chez les jeunes)³⁹⁸. Toutefois, celle-ci apparaît convaincue de l'attractivité du sport et ne semble pas considérer celui-ci comme un problème majeur. Pour D. Coisy, qui fut vice-président chargé des équipements à la FFME, il y a une très forte demande de la part des collectivités en mur d'escalade, liée à une forte demande de pratique de l'activité³⁹⁹. D'après P.H. Paillasson, le travail sur le long terme mené par la FFME permet d'expliquer le développement actuel de l'escalade :

« L'escalade, ce qu'il y a de bien, ce n'est pas un phénomène de mode. Ça fait 20 ans qu'on se développe, on s'est développés dans les lycées, les collèges. C'est devenu un sport normal, les gamins ont tous fait de l'escalade à un moment donné dans leur scolarité, donc on est devenu un sport sur des bases solides. Après nos clubs se sont développés, et maintenant on a la compétition de haut-niveau qui se développe, avec l'Olympisme. L'Olympisme s'arrête, c'est pas grave, on va survivre, parce qu'on vivait déjà avant : on vit dans nos clubs, dans nos salles, dans les salles privées. Et donc tout est en train de pousser : les salles privées ça marche parce qu'y a un marché qui s'est développé, et je pense qu'il y a encore quelques années de développement sans problème. Donc quelque part, tous les voyants sont au vert, ça pousse de tous les côtés. »⁴⁰⁰

Cette vision enthousiaste du développement de l'escalade est cependant à nuancer. La croissance actuelle de l'escalade bénéficie davantage aux salles privées qu'à la FFME⁴⁰¹, limitée entre autres par sa réalité structurelle⁴⁰². La FFME n'est pas une entreprise – malgré l'aspiration de ses dirigeants – et ne peut se développer avec autant de rapidité et d'efficacité que les salles privées. Le nombre de licenciés augmente, mais sa croissance apparaît bien modeste par rapport à celle des pratiquants des salles marchandes⁴⁰³. Enfin, la crise sanitaire du Covid-19 a conduit à une chute importante, et prévisible du nombre de licenciés, passant de 110 000 en 2020 à 86 000 en 2021⁴⁰⁴. Contrairement aux salles privées où l'on peut payer la séance à l'unité, adhérer à un club suppose de payer une cotisation annuelle : avec les

³⁹⁸ Assemblée Générale de la FFME 2018.

³⁹⁹ Entretien avec D. Coisy, septembre 2020.

⁴⁰⁰ Entretien avec P.H. Paillasson, octobre 2019.

⁴⁰¹ Voir la partie 8.1. de ce chapitre sur la relation entre la FFME et les salles privées.

⁴⁰² Voir la partie 5. Sur les salles Karma.

⁴⁰³ Nous avons vu précédemment que la FFME a augmenté son nombre de licenciés de 58 000 à 110 000 de 2005 à 2020.

Les salles privées ne fournissent pas de données précises, néanmoins le nombre de pratiquants y serait de 3 millions en 2022 dans un contexte de croissance des salles.

Source : Rédaction. Ghislain Brillet, UDSE, « Plus de trois millions de grimpeurs dans nos salles ». Site internet d'Outdoor Experts. 15 février 2022. <https://www.outdoorexperforum.org/post/ghislain-brillet-udse-plus-de-trois-millions-de-grimpeurs-dans-nos-salles>

⁴⁰⁴ Auteur inconnu. La fédération. Site internet de la FFME. Date inconnue. <https://www.ffme.fr/ffme/la-federation/>

incertitudes liées à la pandémie (fermeture des clubs, instauration d'un pass sanitaire, etc.), le nombre de licenciés a logiquement chuté. A ce jour, nous n'avons malheureusement pas le recul pour analyser une éventuelle reprise, afin d'apprécier si l'escalade constitue véritablement une tendance de fond comme le soutiennent les dirigeants fédéraux.

4. Les formations professionnelles

Dans un contexte où les métiers d'animation sportive se développent (Julhe & Haschar-Noé, 2010) et se professionnalisent (Augustin & Gillet, 2000 ; Chantelat, 2001 ; Augustin, 2006), celui de moniteur d'escalade semble suivre également la même tendance. L'objectif ci-dessous est d'analyser le processus d'innovation dans l'organisation des formations professionnelles en escalade, mené par la FFME en vue d'en faire un secteur générant des bénéfices. Nous montrerons comment, dans le discours et les actions mises en place, les dirigeants fédéraux envisagent les différentes formations comme un moyen de contribuer positivement à leur quête d'autofinancement. La possibilité d'organiser des formations par la FFME, et la stratégie déployée par cette dernière, participent d'une transformation radicale de l'organisation des formations professionnelles en escalade et peut, à ce sens, être qualifié d'innovation.

4.1. Le processus de diversification des formations

Dans un premier temps, nous retracerons le processus de multiplication des formations professionnelles en escalade. Nous focaliserons notre analyse sur les motivations avancées par la direction nationale de la FFME pour les mettre en place, afin de montrer comment celles-ci sont envisagées comme un moyen de gagner de l'argent pour la FFME.

4.1.1. Le passage du Brevet d'Etat au Diplôme d'Etat

Fondé en 1986, le Brevet d'Etat d'Educateur Sportif (BEES) Escalade et Canyonisme donnait droit aux diplômés à des prérogatives variées : en escalade sur site naturel d'une ou plusieurs longueurs ; et en canyoning – activités gérés par la FFME. Ces activités étant du ressort de l'Environnement Spécifique, les formations étaient assurées dans les Centres de Ressources, d'Expertise et de Performance Sportive (CREPS), entités déconcentrées du Ministère de la Jeunesse et des Sports. Nous ne détaillerons pas ici l'enjeu du classement de

l'activité en Environnement Spécifique ou Non Spécifique : cette question controversée fait l'objet d'un point détaillé ultérieurement⁴⁰⁵. Ici, nous focaliserons l'analyse sur la dimension économique des formations. Ainsi, en s'intéressant au modèle économique de la FFME, il faut noter que les formations de l'ancien BEES échappaient à la fédération : en tant qu'organisation privée⁴⁰⁶, elle ne pouvait légalement en organiser la formation puisqu'il s'agissait d'activités à Environnement Spécifique.

En 2011, le BEES est remplacé par trois Diplômes d'Etat de la Jeunesse, de l'Education Populaire et du Sport (DEJEPS) : un diplôme escalade perfectionnement sportif⁴⁰⁷ ; une variante de celui-ci spécifique à l'encadrement en milieu naturel⁴⁰⁸ ; et un diplôme canyoning⁴⁰⁹. Cette évolution est à remettre dans un contexte ministériel de ne pas renouveler les anciens BEES (classés au quatrième niveau du référentiel du Répertoire National des Certifications Professionnelles [RNCP]), afin de les remplacer par des DEJEPS, plus qualifiés (classés au niveau trois du RNCP). Alors que la tendance à la privatisation des formations s'observe déjà une dizaine d'années dans d'autres sports de nature, classés hors Environnement Spécifique (Corneloup et Bourdeau, 2002), cette refonte de l'offre publique de formation s'inscrit dans le cadre de la Révision Générale des Politiques Publiques (RGPP) et de la modernisation de l'action publique, menée dans le début des années 2010. D'après Honta & Julhe (2016), un des axes concernant le ministère de la Jeunesse et des Sports porte sur la recentration sur la formation dans les activités classées en Environnement Spécifique, ainsi que celle où l'offre publique est encore insuffisante. Alors que la décision est prise de fermer huit CREPS, le Ministère fait ainsi le choix de laisser les formations au secteur privé lorsque celui-ci est suffisamment structuré, et conserve le monopole sur les activités à Environnement Spécifique. Pour ces dernières activités, l'Etat conserve ainsi son rôle de régulateur, afin de définir les compétences nécessaires et entretenir un marché fermé, comme pour les moniteurs de ski (Rech, 2015). Mais l'offre de formation publique se réduit fortement.

⁴⁰⁵ Voir la partie 3. du chapitre n°4 de cette thèse.

⁴⁰⁶ Par opposition aux CREPS, qui, comme d'autres organismes (Ecole Nationale de Ski-Alpinisme [ENSA] par exemple), sont des structures déconcentrées du Ministère des Sports.

⁴⁰⁷ Arrêté du 29 décembre 2011 portant création de la mention « escalade » du diplôme d'Etat de la jeunesse, de l'éducation populaire et du sport spécialité « perfectionnement sportif ». <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000025145746/>

⁴⁰⁸ Arrêté du 31 janvier 2012 portant création de la mention « escalade en milieux naturels » du diplôme d'Etat de la jeunesse, de l'éducation populaire et du sport spécialité « perfectionnement sportif ». <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000025270344>

⁴⁰⁹ Arrêté du 26 mai 2010 portant création de la mention « canyoning » du diplôme d'Etat de la jeunesse, de l'éducation populaire et du sport spécialité « perfectionnement sportif ». https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000022318197?init=true&page=1&query=diplome+d%27etat+canyon&searchField=ALL&tab_selection=all

Cette réforme semble intéresser la FFME : dès 2010, le Conseil d'Administration y voit l'opportunité d'assurer une partie d'un premier diplôme (en Environnement Spécifique) et la totalité d'un second (en Environnement Non spécifique)⁴¹⁰. En effet, parmi les trois diplômes créés en remplacement de l'ancien BEES Escalade et Canyonisme, le premier diplôme présente une spécificité : les prérogatives d'encadrement ne sont plus de l'ordre de l'Environnement Spécifique. De fait, cela permet à la FFME de devenir organisme de formation : la première session du DEJEPS escalade est alors lancée en 2013⁴¹¹.

Cette nouvelle opportunité fait écho à une aspiration forte de la direction nationale dès le début des années 2010 : développer les prestations de formation pour gagner de l'argent⁴¹². P. You en est ainsi convaincu : « *C'est surtout dans la formation professionnelle que ça peut être rémunérateur. Donc on a la possibilité de former une partie des DE escalade, et on s'en prive pas, on le fait ! Il n'y a pas de raisons quoi* »⁴¹³. Si l'aspect rémunérateur des formations semble indéniable, celui-ci mérite toutefois d'être nuancé. Ainsi, en 2017, le secteur formation n'a pas dégagé autant de bénéfices que prévu : l'excédent fut de 44 000 euros, contre 224 000 attendus⁴¹⁴. Les causes avancées sont l'annulation d'une session de formation DEJEPS, ainsi que des effectifs incomplets. Des hypothèses explicatives seraient la longueur de la formation du DEJEPS (neuf mois, plus de 1100 heures de formations), son coût (plus de 9000 euros), ou encore le niveau requis (6c chez les femmes et 7a chez les hommes), qui pourraient rebuter certains stagiaires. En effet, pour pallier à ces difficultés, la FFME a développé un second diplôme professionnel : le Certificat de Qualification Professionnel (CQP) d'Animateur Escalade en Structure Artificielle (AESA), que nous analysons ci-dessous.

4.1.2. La création du CQP AESA et le projet du TFP

Le CQP AESA a été créé officiellement en 2016⁴¹⁵. Selon le journaliste P. Poulet, cela constitue la « *phase 2* » du plan de la FFME de développement des formations professionnelles en vue de générer des bénéfices : « *La fédération s'est créé un joli fonds de*

⁴¹⁰ Conseil d'Administration de la FFME du 27 novembre 2010.

⁴¹¹ Auteur inconnu. La FFME forme des professionnels de l'escalade. Le DEJEPS mention « escalade ». *I-Mag* n°4. Mars 2015.

⁴¹² Assemblée Générale de la FFME 2013.

⁴¹³ Entretien avec P. You, septembre 2020.

⁴¹⁴ Assemblée Générale de la FFME 2018.

⁴¹⁵ Arrêté du 23 mai 2016 modifiant les dispositions réglementaires du code du sport. Journal Officiel de la République Française. <https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2019/06/arrete-cqp.pdf>

commerce avec les formations »⁴¹⁶. La création de ce nouveau diplôme, allégé par rapport au DEJEPS, fut inscrite à la Convention Collective Nationale du Sport en 2014⁴¹⁷ ; mais sa mise en place a rencontré l'hostilité du Syndicat National des Professionnels Escalade et Canyon (SNAPEC), expliquant en partie la latence du processus⁴¹⁸.

En effet, le CQP AESA représente un diplôme professionnel moins qualifié que le DEJEPS, allégé sur différents points, comme le temps de formation (en structure et en centre de formation) ou les prérogatives d'encadrement. L'image n°2 ci-dessous récapitule les prérogatives des deux diplômes ; à noter que le Titre de Formation Professionnel est, en 2023, encore à l'état de projet.

	CQP	TFP	DEJEPS	
FINANCEMENT	Non éligible à l'apprentissage	Éligible à l'apprentissage	Éligible à l'apprentissage	
TEMPS DE FORMATION	23 jours en organisme de formation 105h en alternance	50 jours 300h en alternance	112 jours en organisme de formation 600h en alternance	
PRÉ-REQUIS	Passeport bleu de moins de 5 ans ou réussite aux tests techniques : 2 voies niveau 6b + 1 bloc niveau 5c	ENTRÉE : Passeport bleu de moins de 5 ans ou réussite aux tests techniques : 2 voies niveau 6b + 1 bloc niveau 5c SORTIE : Passeport violet de moins de 5 ans ou réussite aux tests techniques : 2 voies niveau 6c + 1 bloc niveau 6a	Passeport rouge de moins de 5 ans ou réussite aux tests techniques : 2 voix niveau 6c & 7a pour les hommes, niveau 6b & 6c pour les femmes + 1 bloc niveau 6b pour les hommes et 6a pour les femmes	
PRÉROGATIVES D'EXERCICES	Découverte & initiation en SAE	Enseignement sur SAE, blocs naturels et sites naturels sportifs jusqu'au 1 ^{er} relais	Enseignement sur SAE, blocs naturels et sites naturels sportifs jusqu'au 1 ^{er} relais	
COMPÉTENCES MÉTIERS	ENCADREMENT	Découverte & cycle d'initiation en SAE	<ul style="list-style-type: none"> Découverte & cycle d'initiation en SAE Cycle de perfectionnement (objectif de maîtrise de compétences de la discipline) en SNE Ouverture pédagogique Idem Licence STAPS et BPJEPS APT 	
	OUVERTURE	Pédagogique	Pédagogique	Pédagogique + Niveau ouvrier N1
	FORMATION DE CADRE	Aucune	Aucune	Formation de formateurs
	GESTION DE PROJET	Événement promotionnel de la structure	Projet d'animation en lien avec le projet de la structure	Stratégie de projet Management d'équipe
	SNE	Aucune	Encadrement Environnement	Encadrement Environnement Entretien, maintenance et gestion de sites
NIVEAU DU DIPLOME SUR L'ÉCHELLE EUROPÉENNE	4	4	5	


 Fédération française de la montagne et de l'escalade - juillet 2022

Image n°2. Tableau comparatif des diplômes professionnels en escalade : CQP AESA, DEJEPS, et projet de TFP.⁴¹⁹

⁴¹⁶ P. Poulet. Déconventionnement en plein confinement. la déconfiture de la FFME ? Site internet de Montagnes Magazine. 6 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-plein-confinement-deconfiture-ffme>

⁴¹⁷ Avenant n°96 du 21/11/2014 portant sur l'annexe 1 de la CCN du SPORT du 7 juillet 2005 relative aux CQP. Convention Collective Nationale du Sport. <https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2019/06/avenant-96-cens.pdf>

⁴¹⁸ Conseil d'Administration de la FFME du 21 juin 2014.

⁴¹⁹ Source : site internet de la FFME, consulté en juillet 2022. <https://ffme.fr>

La création de ce nouveau diplôme répond à deux objectifs clairs de la FFME. Le premier est de poursuivre son contrôle de la formation professionnelle afin d'en tirer des revenus. Le second est de « *combler la demande* »⁴²⁰ avec du personnel moins qualifié que les DEJEPS. En effet, le constat est fait en 2018 que la demande en encadrants est importante, mais que les formations DEJEPS peinent à combler celle-ci⁴²¹. En abaissant le niveau d'exigence pour l'entrée en formation, ainsi que la durée et le coût de celle-ci, la direction nationale de la FFME espère répondre aux attentes des employeurs : les clubs, mais également les salles privées. P.H. Paillason indique ainsi en 2016 que « *l'objectif du CQP est d'inonder le marché afin de faire baisser les prix* »⁴²². En 2019, le DTN confirme le fait que la mise en place du CQP a été influencée par les besoins croissants des salles marchandes : « *c'est sûr, le CQP c'est fait pour les salles privées aussi* »⁴²³.

En fractionnant ainsi l'offre de formation, et en amenant sur le marché de nouveaux diplômés moins qualifiés donc théoriquement moins chers, la FFME a ainsi organisé l'accroissement de la mise en concurrence entre moniteurs. De plus, elle sert directement l'intérêt des salles privées avec ce qu'elles attendent : de la main d'œuvre bon marché pour encadrer, sans s'encombrer de prérogatives qui ne leur sont pas nécessairement utiles (gestion de projet, encadrement en site naturel, formation des cadres, etc.).

La compatibilité entre la nature du CQP AESA et les besoins des salles privées est évidente. Preuve en est : en 2022, la FFME fait le constat que le CQP n'a pas réglé les difficultés des structures fédérales (clubs, CT et Ligues) à recruter⁴²⁴. Entre autres explications, la fédération avance le fait qu'« *une majorité des employeurs estime important que les certifiés aient la double compétence SAE/SNE, ce qui n'est pas le cas des diplômés du CQP AESA* ». Ainsi, les diplômés du CQP ne combleraient qu'imparfaitement les besoins des structures fédérales qui, contrairement aux salles privées, proposent à leurs salariés un éventail varié de missions.

Plutôt que d'affirmer la souveraineté du DEJEPS et de ses prérogatives étendues, la FFME semble faire le choix d'un morcellement supplémentaire des diplômes. Via la mise en place d'un Titre de Formation Professionnelle (TFP), vivement controversé – nous y revenons ci-après –, la fédération montre qu'elle souhaite poursuivre cette tendance de multiplier les

⁴²⁰ P.H. Paillason, Assemblée Générale de la FFME 2017.

⁴²¹ Assemblée Générale de la FFME 2018.

⁴²² Conseil d'Administration de la FFME du 8 octobre 2016.

⁴²³ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

⁴²⁴ Auteur inconnu. Les réponses à vos questions sur le nouveau diplôme d'encadrant en escalade. Site internet de la FFME. 22 juillet 2022. <https://www.ffme.fr/les-reponses-a-vos-questions-sur-le-nouveau-diplome-dencadrant-en-escalade/>

qualifications professionnelles. Il semble clair que son objectif reste de proposer des formations moins chères, plus accessibles et plus courtes que le DEJEPS, dans la perspective de répondre aux besoins du marché du travail des moniteurs d'escalade (structures fédérales et privées confondues).

Néanmoins, cela s'apparente également à une stratégie d'investir le moindre interstice de formation – en termes de prérequis et de prérogatives finales – pour être omniprésent sur ce marché. Alors qu'il ne peut y avoir qu'une seule formation DEJEPS par an et par centre de formation, le CQP – tout comme le futur TFP s'il aboutit – permet d'en organiser deux, et nécessite moins de moyens humains, financiers et structurels. Cela permet de proposer un calendrier de formation très dense sur le plan géographique et temporel⁴²⁵, alors que le DEJEPS propose bien moins de possibilités aux stagiaires⁴²⁶. La FFME assume ainsi explicitement cette stratégie dans la création du TFP : une des justifications avancées est de « *permettre à la FFME de maîtriser 100% du process de certification* »⁴²⁷. L'objectif est ainsi de pouvoir toucher un plus grand nombre de stagiaires (en s'adressant à ceux qui ont un budget et un niveau de pratique inférieurs à ceux du DEJEPS), afin d'accroître le nombre de formation ; et ainsi augmenter ainsi les recettes issues de la formation. Le métier de moniteur d'escalade va-t-il évoluer vers une corporation morcelée, comme c'est le cas pour la randonnée (Paget, 2020) ? Les contraintes réglementaires laissent à penser que ce processus sera plus mesuré et plus contrôlé en ce qui concerne l'escalade. Cependant, l'émergence de différentes cultures professionnelles, liées ici aux multiples diplômes permettant l'encadrement de l'escalade, a déjà été observée en parapente (Perrin-Malterre, 2005, 2007) ou en alpinisme (Celard, 1999 ; Corneloup & Bourdeau, 2002). La corporation des moniteurs d'escalade, autrefois représentée par les seuls BEES, se divise donc progressivement sous l'influence de la politique fédérale et ministérielle de formation professionnelle.

4.1.3. Le projet de CQP Equipeur

En complément des diplômes professionnels d'encadrants, la FFME a ouvert plus récemment un nouveau champ de formation qui, jusqu'alors, n'existait pas : celui de

⁴²⁵ Auteur inconnu. CQP Animateur escalade sur SAE. Site internet de la FFME. Date inconnue. <https://www.ffme.fr/escalade/formation-escalade/formation-professionnelle/cqp/>

⁴²⁶ Auteur inconnu. DEJEPS Escalade. Site internet de la FFME. Date inconnue. <https://www.ffme.fr/escalade/formation-escalade/formation-professionnelle/dejeeps-escalade/>

⁴²⁷ Auteur inconnu. Les réponses à vos questions sur le nouveau diplôme d'encadrant en escalade. Site internet de la FFME. 22 juillet 2022. <https://www.ffme.fr/les-reponses-a-vos-questions-sur-le-nouveau-diplome-dencadrant-en-escalade/>

l'équipement des passages d'escalade. Dès 2014, la fédération envisage la création d'un CQP équipeur⁴²⁸. Un nouveau CQP Technicien des Equipements d'Escalade (TEE) est ainsi créé avec deux options : équipement, entretien et maintenance sur SNE ; ouverture et maintenance sur SAE. A ce jour, et depuis 2020⁴²⁹, seules des sessions comportant la seconde option ont été organisés et planifiés⁴³⁰.

Les contenus de formation sont l'ouverture de voies et de bloc, la conduite de nacelle et la maintenance des SAE. Sur la partie ouverture, la création d'un CQP interroge dans la mesure où les ouvriers de compétition disposent déjà de brevets fédéraux structurés en niveaux⁴³¹, et que cette activité est rémunérée. Il s'agit vraisemblablement d'une volonté de professionnaliser la filière, avec une formation officiellement reconnue, et un volume de formation conséquent.

Mais là encore, la création de ce CQP s'apparente à une volonté d'occuper un espace vacant. En effet, jusqu'à aujourd'hui, les ouvriers, notamment professionnels, n'ont pas de qualifications reconnues en dehors des brevets fédéraux. La FFME a donc saisi l'opportunité pour créer une formation supplémentaire, dans une logique de diversification et d'extension de son offre de formations professionnelles.

Un point d'achoppement, abordé plus bas, porte sur la création du CQP TEE pour les sites naturels. Sans le détailler ici, il apparaît que la résistance très forte de certains acteurs face à la professionnalisation de l'équipement en SNE ait conduit la FFME à différer son projet. En effet, à ce jour, aucune session de formation relative à l'équipement en SNE n'a été organisée ou annoncée.

Ainsi, la création de ce nouveau CQP TEE, dans un champ nouveau – l'équipement et la maintenance – vient compléter l'offre de formation professionnelle relative à l'encadrement. Cette action participe du processus d'investissement d'un maximum de domaines par la FFME pour en faire des formations professionnelles. Toutefois, celle-ci semble inaboutie car l'option concernant les SNE n'a à ce jour pas encore été menée à son terme.

⁴²⁸ Conseil d'Administration de la FFME du 8 mars 2014.

⁴²⁹ Auteur inconnu. Technicien des équipements escalade - option ouverture et maintenance des structures artificielles d'escalade (SAE). Site internet de la FFME. 13 août 2020. <https://www.ffme.fr/participez-a-la-premiere-session-du-cqp-technicien-des-equipements-escalade-option-ouverture-et-maintenance-des-structures-artificielles-descalade-sae/>

⁴³⁰ Auteur inconnu. CQP TEE, option maintenance et ouverture des SAE 2022. Site internet de la FFME. 22 mars 2022. <https://www.ffme.fr/cqp-technicien-des-equipements-escalade-option-maintenance-et-ouverture-des-sae-2022/>

⁴³¹ Auteur inconnu. Offre de formation FFME. Parcours de formation du licencié escalade pour ouvrir et/ou équiper. Site internet de la FFME. Date inconnue. https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2020/03/nov_2019_doc_formation_ouvrir_equiper-1.pdf

4.2. Un investissement controversé

Le processus d'innovation organisationnelle de transformation des formations professionnelles par la FFME est toutefois l'objet d'une controverse avec certains acteurs, qui ne partagent pas la stratégie fédérale en la matière. Nous avons identifié trois points de controverses que nous analysons ci-dessous.

4.2.1. Le grignotage des prérogatives

Le premier point d'achoppement concerne le morcellement des prérogatives des diplômés. Ainsi, les diplômés formés avant 2010 formaient une corporation unifiée, les BEES Escalade, avec des prérogatives étendues : escalade en SAE, en SNE (y compris en grandes voies et terrain d'aventure), et canyonisme. Dans les années 2010 puis 2020, ceux-ci sont divisés selon leur diplôme : DEJEPS Escalade perfectionnement sportif ; DEJEPS Escalade en milieu naturel ; DEJEPS Canyonisme ; mais aussi CQP AESA.

Certains acteurs ne voient ainsi pas d'un bon œil cet éclatement des diplômes. Au premier plan des contestataires se trouve le SNAPEC : hostile à la création du CQP⁴³², le syndicat perçoit cette initiative comme un « *grignotage de son business* »⁴³³. Le syndicat a également défendu, sans succès, le maintien de l'escalade en site naturel en Environnement Spécifique⁴³⁴, ce qui contribue à défendre les intérêts des anciens BEES Escalade (pouvant obtenir une équivalence avec les trois nouveaux DEJEPS), seuls moniteurs habilités à encadrer l'escalade en Environnement Spécifique avec les DEJEPS Escalade en milieu naturel⁴³⁵.

La controverse semble avoir atteint un sommet lorsqu'en 2022, la FFME annonce la mise en place à venir d'un TFP Escalade, aux exigences et prérogatives intermédiaires entre un CQP AESA et un DE Escalade perfectionnement sportif. A l'annonce faite par la FFME du projet, le SNAPEC s'est fendu d'un communiqué⁴³⁶ très critique. Le syndicat considère

⁴³² Conseil d'Administration de la FFME du 8 mars 2014.

⁴³³ P. Poulet. Déconventionnement en plein confinement. la déconfiture de la FFME ? Site internet de Montagnes Magazine. 6 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-plein-confinement-deconfiture-ffme>

⁴³⁴ Conseil d'Administration de la FFME du 11 juin 2016.

⁴³⁵ Voir à ce sujet la partie sur la question du classement des sites en Environnement Spécifique ou non, dans le chapitre n°4 sur la gestion des sites naturels.

⁴³⁶ Le SNAPEC. INFORMATION IMPORTANTE - Nos diplômes en danger. Site internet du SNAPEC. 12 juin 2022. <https://snapec.org/information.importante.nos.diplomes.en.danger-33-151.php>

que « *ce futur diplôme offrira en peu de temps les prérogatives du DE entraînement à des personnes ayant une faible culture / pratique de l'activité* ». Le principal point sur lequel le syndicat s'oppose à la FFME est la prérogative d'encadrement en SNE : il considère « *inacceptable* » que le TFP y donne droit au vu des faibles prérequis en la matière et du faible nombre de jours de formation en SNE prévu.

La controverse a fait l'objet d'articles de presse dans le magazine en ligne AlpineMag. Le premier article retrace l'opinion des deux protagonistes (la direction fédérale et les moniteurs d'escalade, via le SNAPEC)⁴³⁷ : d'un côté, le syndicat dénonce « *un diplôme au rabais, un nivellement par le bas* » ; alors que la FFME maintient son projet en faisant amende honorable : « *On a manqué de pédagogie* », affirme le président A. Carrière. L'attitude fédérale renvoie au deuxième point de la controverse que nous analysons ci-après. Un second article exprime le point de vue de G. Rotillon, membre de la commission escalade de la FSGT, aux positions critiques vis-à-vis de la FFME. Il dénonce ici l'idée que la création de ce TFP réponde à un réel besoin⁴³⁸, et rejoint en ce sens le point de vue du SNAPEC.

En réponse, la FFME s'est résolue à publier un communiqué de clarification quant aux justifications, aux objectifs et aux contenus de ce projet de diplôme⁴³⁹. La fédération insiste sur l'écart entre le CQP et le DEJEPS, dans un contexte de pénurie d'encadrants, et souhaite proposer un diplôme allégé répondant aux exigences des structures fédérales, comme l'encadrement en SNE. La fédération ne semble pas remettre en question son projet, et ne répond pas réellement aux critiques émises.

Ainsi, la question des prérogatives voit s'affronter deux protagonistes aux intérêts divergents : le SNAPEC défend les moniteurs (historiquement, les BEES) et cherche à maintenir un niveau d'exigence élevé – synonyme d'une meilleure reconnaissance et d'une meilleure rémunération. A l'inverse, la FFME cherche à organiser les formations de manière à en avoir le contrôle et à en dégager des revenus. Pour ce faire, elle assume la mise en place de nouveaux diplômes – le CQP AESA et bientôt le TFP pour l'encadrement ; le CQP TEE pour l'équipement – pour occuper l'espace de formation disponible. Sur l'encadrement, la fédération fait le choix de miser sur des diplômes plus accessibles que le DEJEPS (qui continue d'être proposé) pour répondre à la demande des structures fédérales et privées. En

⁴³⁷ J. Chavy. Escalade : le diplôme de la discorde. Levée de boucliers contre le projet FFME de TFP. *AlpineMag*. 8 juillet 2022. <https://alpinemag.fr/escalade-ffme-le-diplome-de-la-discorde/>

⁴³⁸ G. Rotillon. L'escalade manque-t-elle d'encadrants ? *AlpineMag*. 26 juillet 2022. <https://alpinemag.fr/escalade-manque-t-elle-d-encadrants/>

⁴³⁹ Auteur inconnu. Les réponses à vos questions sur le nouveau diplôme d'encadrant en escalade. Site internet de la FFME. 22 juillet 2022. <https://www.ffme.fr/les-reponses-a-vos-questions-sur-le-nouveau-diplome-d-encadrant-en-escalade/>

attaquant l'hégémonie des anciens BEES, aux prérogatives étendues (notamment en Environnement Spécifique), la FFME souhaite faciliter la formation des professionnels afin d'en tirer partie. Ici, la divergence d'intérêts explique la controverse qui émerge autour du TFP : la FFME fait un pas de plus vers le morcellement des diplômes et l'éclatement des prérogatives qui l'accompagne. Elle tire ainsi partie de l'affaiblissement des Centres Régionaux d'Education Populaire et du Sport (CREPS)⁴⁴⁰ suite à la Révision Générale des Politiques Publiques (Lozach, 2010). Ces centres ministériels chargés notamment de la formation des moniteurs se voient ainsi concurrencés, depuis le début des années 2010, par des acteurs privés. Ce recours croissant aux prestataires privés et l'affaiblissement des acteurs publics, au nom de l'efficacité de l'action publique et de la réduction des dépenses, caractérise le New Public Management (Peters, 2010) ou Nouvelle Gestion Publique (Pesqueux, 2020). Cela conduit à l'essor de nouveaux acteurs à vocation commerciale⁴⁴¹, susceptibles de façonner les formations dans une perspective lucrative.

4.2.2. Une démarche descendante et centralisée

Outre la question de fond sur les prérogatives, la démarche suivie par la FFME est également controversée sur la forme. Le SNAPEC estime ainsi, sur la question du TFP, ne pas avoir été entendu malgré une participation active aux discussions⁴⁴². La réaction fédérale illustre effectivement l'idée que la FFME n'a pas l'intention d'infléchir ses plans : elle considère que la controverse n'est pas liée à la nature de son projet, mais à son manque de pédagogie. En d'autres termes, la direction fédérale entend bien imposer ses choix en matière de formation, quel qu'en soit l'accueil de celles-ci.

Rappelons ici que l'opacité de la politique fédérale est l'objet de critiques sur d'autres sujets abordés dans cette thèse, notamment dans la politique fédérale relative à l'escalade en sites naturels. Ainsi, l'opacité et la brutalité de la décision de déconventionner les sites naturels en mars – avril 2020 a vivement été reprochée à la FFME⁴⁴³. L'association Greenspits dénonce également le projet de CQP équipeur en SNE – pour l'instant à l'état de projet – et sa conception⁴⁴⁴. Selon l'association, celle-ci illustre la démarche descendante de la

⁴⁴⁰ Désormais, les CREPS sont des Centres de Ressources, d'Expertise et de Performance Sportive.

⁴⁴¹ Voir par exemple l'Institut de Formation du Vélo (IFV) (<https://formation-velo.com/>), structure privée non fédérale.

⁴⁴² Le SNAPEC. INFORMATION IMPORTANTE - Nos diplômes en danger. Site internet du SNAPEC. 12 juin 2022. <https://snapec.org/information.importante.nos.diplomes.en.danger-33-151.php>

⁴⁴³ Voir le chapitre n°4 sur la gestion des sites naturels.

⁴⁴⁴ Voir l'analyse détaillée au chapitre n°4 sur ce projet de diplôme et la controverse qui s'y rapporte.

fédération, qui souhaite concevoir ce diplôme sans ancrage dans les pratiques d'équipement déjà existantes :

« Drôle de stratégie que de chercher à raccrocher les wagons d'une activité institutionnelle bien loin de nos activités sportives plutôt que de tenter la démarche inverse : en l'absence de jurisprudence, il eût été à mon sens bien plus logique et surtout déontologique de chercher à faire la preuve qu'une activité d'entretien et (ou) équipement/ouverture de voies en falaise s'inscrit historiquement et pratiquement sur le champ sportif de prérogatives des actuels diplômés en escalade. »⁴⁴⁵

Outre ce projet de CQP, l'association fustige un « système de maintenance des falaises élaboré sans concertation » imposant un cadre normatif strict aux salariés en charge de l'équipement ou la maintenance des falaises, que l'association juge déconnecté des pratiques de terrain.

De plus, l'évolution des diplômes en 2010 – 2012 aurait constitué une transition compliquée pour les titulaires du BEES Escalade et Canyon, d'après C. Vigier, responsable de la commission escalade au sein du CT FFME de l'Isère. Il dénonce ainsi le manque d'accompagnement des moniteurs : « ils ont repensé à la formation. Donc tu avais des gens qui avaient des diplômes, du jour au lendemain, leur diplôme il était caduc s'ils ne faisaient pas un recyclage. Franchement faut se calmer ! »⁴⁴⁶. Selon lui, ces évolutions seraient le fruit de décisions technocratiques prises par les Cadres Techniques de la fédération : il déplore que les acteurs de terrain n'aient pas été mieux pris en compte et accompagnés dans cette refonte des diplômes.

Nous noterons cependant que les détracteurs de la FFME sont ici des acteurs historiquement hostiles à la direction nationale : le SNAPEC et Greenspits n'ont jamais été en phase avec la politique fédérale ; quant à C. Vigier, il fit partie des opposants internes de premier plan lors de l'annonce du déconventionnement en avril 2020⁴⁴⁷. Toutefois, l'attitude de la FFME, qui décide parfois de manière opaque et apparaît peu à l'écoute des critiques, explique pourquoi certaines de ses actions sont considérées comme autoritaires et descendantes, et particulièrement ici dans la création de nouvelles formations.

⁴⁴⁵ Greenspits. La guerre des sites 3 : vers un "diplôme d'équipeur professionnel" pour les sites naturels d'escalade ? Site internet de Greenspits. 20 décembre 2018. <https://greenspits.com/la-guerre-des-sites-3-diplome-equipeur-pro/>

⁴⁴⁶ Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

⁴⁴⁷ Il fut notamment le co-auteur, avec J.C. Grand (président du CT FFME des Bouches-du-Rhône) de la lettre co-signée par plusieurs CT pour dénoncer l'autoritarisme de la décision de déconventionner.

4.2.3. Une logique libérale

Enfin, l'un des éléments majeurs de la controverse porte sur l'argument phare avancé par la FFME dans sa stratégie de transformation des formations : l'idée de générer des revenus. Nous n'analyserons pas une seconde fois la position de la direction nationale de la FFME : comme nous l'avons montré, celle-ci cherche à développer l'autosuffisance économique de la fédération et envisage le champ des formations professionnelles comme un marché en développement, qu'elle investit depuis le premier DEJEPS Escalade en 2013.

Ainsi, l'association Greenspits considère que la stratégie fédérale de formation illustre la solubilité de la politique fédérale dans l'économie néolibérale :

« La multiplication des diplômes (ou plutôt à mon sens le démantèlement organisé des filières professionnelles) a pour effet la mise en concurrence, la baisse des salaires et participe d'une forme d'Ubérisation assumée par notre fédération qui s'emploie à développer des diplômes sur des champs de compétence réduits. Phénomène encouragé par l'Etat et le système libéral. »⁴⁴⁸

L'association pointe ici, dans le cas concret des formations, ce que de nombreux acteurs reprochent à la FFME : l'embrassement d'une logique marchande et son aspiration à devenir des entrepreneurs, des acteurs de l'ESS⁴⁴⁹. Elle met en lumière le mécanisme de morcellement des diplômes, susceptible de produire des effets divers : un accroissement de la concurrence entre diplômés ; un éclatement de la corporation des moniteurs, désunis par leurs différents diplômes ; ou encore une baisse des rémunérations produit par un champ de compétence réduit.

Du côté de la FFCAM, la direction revendique un modèle alternatif à celui de la FFME sans critiquer celui-ci frontalement. La stratégie en matière de formation y apparaît radicalement différente. Ainsi, les formations bénévoles, nombreuses et payantes à la FFME, y sont gratuites ou peu onéreuses. B. Cazanave affirme ainsi : *« En tout cas sur les formations, nous on est à l'opposé de la FFME. C'est-à-dire que nous, non seulement on les fait pas payer les formations, mais on les subventionne »⁴⁵⁰*. La FFCAM semble donc entretenir un modèle de pratique et de formation reposant sur le bénévolat – aux antipodes de la FFME. Cette posture traditionnelle de la culture alpine, qui repousse la marchandisation de l'activité, apparaît même poussée à son paroxysme dans certaines circonstances. Ainsi, le commercial d'un équipementier français nous confie :

⁴⁴⁸ Greenspits. La guerre des sites 3 : vers un "diplôme d'équipeur professionnel" pour les sites naturels d'escalade ? Site internet de Greenspits. 20 décembre 2018. <https://greenspits.com/la-guerre-des-sites-3-diplome-equipeur-pro/>

⁴⁴⁹ Voir la partie 2. De ce chapitre sur le discours managérial de la FFME.

⁴⁵⁰ Entretien avec B. Cazanave, décembre 2020.

« Finalement pourquoi je dis qu'ils sont trop traditionnels à la FFCAM, trop conservateurs ? Faut savoir que j'ai la chance d'être formateur. Je suis formateur officiel des BE d'escalade, BE 1, BE 2, CQP, et ce, pour tous les CREPS de France, et pour la FFME, qui est délégataire pour toutes les formations. Et le CAF, eux, ne veulent pas se faire former. Ne veulent pas que j'intervienne. Parce que – alors que même le SNGM, le Syndicat National des Guides de Haute-Montagne, même l'ENSA, collaborent avec nous, pour mettre en place des process de mise en sécurité innovants [...] la FFCAM ne veut rien entendre de ces méthodes. Donc ils ne veulent absolument pas que je rentre dans leurs centres de formation, pour dispenser des nouvelles méthodes. Ce que je dis est totalement lié à la nouvelle génération de pratiquants de la verticalité, qui ont besoin de solutions, de mises en sécurité ultra simples. Et pas complexes. »⁴⁵¹

Ainsi, alors que la FFME collabore sciemment avec des entreprises privées dans le cadre de ses formations, la FFCAM s'y oppose. Notre interlocuteur n'avance pas d'explications claires à ce refus, mais nous pouvons dégager deux pistes explicatives. Premièrement, recourir à une entreprise marchande chargée de former des stagiaires peut poser éthiquement problème : comment garantir que le professionnel n'instrumentalise pas son intervention pour faire de la promotion de son entreprise ? Nous verrons ci-dessous que ces craintes n'apparaissent pas infondées. Deuxièmement, notre sujet évoque des solutions simples, sécurisées, pour ceux qu'il appelle les « *pratiquants de la verticalité* » – à bien distinguer des grimpeurs. Il est clair que la FFME, à l'instar des salles privées, cherche à attirer un nouveau public de pratiquants dans une perspective de croissance du nombre de licenciés : les solutions innovantes de cet industriel, au positionnement singulier sur le marché des équipements, apparaissent donc bienvenues. A contrario, la FFCAM ambitionne d'emmener ses licenciés à pratiquer en montagne : il s'agit d'acculturer le pratiquant au matériel, aux manipulations, et autres pratiques traditionnelles constitutives de l'alpinisme et de l'escalade. Dans cette optique, nous pouvons supposer que des solutions technologiques qui aseptisent l'activité, permettant de pratiquer avec davantage de sécurité mais ne conduisant pas nécessairement le pratiquant à acquérir une autonomie suffisante, soient réprochés d'un point de vue éthique et philosophique par la direction de la FFCAM⁴⁵².

⁴⁵¹ Entretien anonyme, septembre 2020.

⁴⁵² Faute d'investigation sur ces sujets, nous ne pouvons cependant qu'émettre des suppositions

Quand l'industrie forme les stagiaires à l'utilisation de ses produits

Récit d'une intervention vécue lors de la session 2019 – 2020 du CQP AESA

J'ai suivi la formation professionnelle du CQP AESA lors de l'année 2019 – 2020. Le format allégé m'a permis d'envisager cette formation en parallèle de ma thèse, alors que le DEJEPS Escalade, qui était mon projet initial, était trop lourd à suivre. Je donne ainsi raison à la stratégie de formation de la FFME : les formations allégées répondent à certaines attentes ! Ce second choix fut ainsi déterminé par mes contraintes professionnelles, à savoir mon projet doctoral, et représentait un compromis intéressant.

En novembre 2019, j'ai rencontré au salon de l'escalade à Lyon le commercial d'une entreprise de matériel française, que je souhaite interroger pour ma thèse. Malheureusement, il m'indique que son métier implique le plus grand secret : « *vous pouvez m'interroger, mais je ne vous dirai rien !* ». Quelle ne fut pas ma surprise de le revoir, quelques semaines plus tard, dans le cadre des enseignements théoriques du CQP : avec sa caquette de formateur, l'individu s'avéra nettement plus bavard.

L'enseignement en question s'inscrivait dans une unité d'enseignement sur la gestion des Equipements de Protection Individuels (EPI). Après l'intervention de moniteurs d'escalade, nous avons reçu l'intervention du commercial en question, afin d'avoir différents regards. Avant sa venue, la directrice de la formation nous informe : c'est un commercial, il faut être vigilant quant au fait qu'il mette en avant ses produits, etc.

Ce qu'il n'a pas manqué de faire. En effet, chaque notion relative à la sécurité abordée (durée de vie du matériel, facteur de chute, etc.) donnait lieu à une illustration avec les produits de la marque. Ceux-ci étant nécessairement les meilleurs, démonstration à l'appui. Pour appuyer ses propos, l'homme avait ainsi apporté des vidéos des tests effectués en interne, tout en exposant un mannequin en carton pour afficher les dernières nouveautés de la marque. En s'affranchissant du contexte un instant, nous pouvions imaginer être à un séminaire organisé par la marque ou dans un salon professionnel. Les contenus abordés s'avèrent néanmoins instructifs et complémentaires des autres interventions, en illustrant le point de vue pertinent d'un industriel sur le marché des équipements.

Pour clôturer son intervention, le commercial fit un premier tour de la salle : chaque stagiaire se vit offrir un mousqueton à vis et un système d'assurance flambant neufs. Pour s'assurer de la fidélité des stagiaires, futurs professionnels en structure pour la plupart, un second tour a lieu pour distribuer le catalogue officiel de la marque, et rappeler que tous bénéficient d'une réduction permanente en tant que moniteurs licenciés à la FFME.

En raison de sa posture professionnelle ce type d'intervention détonnait avec les autres enseignements, plus classiques (essentiellement assurés par des BEES ou DEJEPS, moniteurs et formateurs de cadre). Il appelle néanmoins le stagiaire à prendre du recul par rapport à cet épisode de marketing intensif qu'il est amené à vivre dans le cadre de sa formation. Loin de nous l'idée de présumer qu'ils en sont incapables ; seulement, le discours est ici rodé avec de nombreux arguments soigneusement préparés, ne souffre d'aucune contradiction, et apparaît véritablement convaincant. Tout amène à penser que les produits présentés sont effectivement supérieurs à la concurrence, au vu des arguments avancés, malgré la vigilance initiale du stagiaire.

La participation des acteurs du monde marchand aux formations ne paraît pas rédhitoire en soi. Ici, les formateurs ont bien averti les stagiaires qu'ils allaient vivre une opération séduction. Il ressort cependant ici que l'intervenant en question fait de la publicité à peine déguisée, et que celle-ci s'appuie sur un argumentaire bien ficelé pour toucher les

stagiaires avec des arguments rationnels. Plutôt que de séduire avec des outils de communication traditionnels (les couleurs, le design, etc.), la promotion des produits s'appuie ici sur la démonstration, convaincante mais aussi orientée, de la supériorité des produits présentés. La distribution de matériel, et d'un catalogue avec codes promotionnels, apparaît encore davantage discutable d'un point de vue éthique : il s'agit d'influencer directement les choix en matériel des stagiaires – qui vont tous en avoir besoin puisqu'ils sont en formation professionnelle.

Plus largement, cette intervention interroge. Ici, un commercial d'une entreprise partenaire souhaite intervenir dans les formations professionnelles avec une justification ambiguë. Puisqu'il conçoit des EPI, il apparaît normal qu'il échange avec les formateurs, les stagiaires et les moniteurs. Notre intervenant nous le rappelait lors de notre entretien : ces collaborations permettent parfois de « *mettre en place des process de mise en sécurité innovants* ». Rien de répréhensible de ce point de vue-là : l'industrie sportive ne peut innover seule et a besoin de ses utilisateurs – rappelant ici la Lead User Theory de Von Hippel (1986) – et les utilisateurs ont besoin d'innovations émanant de l'industrie pour faire évoluer leurs pratiques. Ce constat semble encore plus évident dans des situations comme l'encadrement et la pratique de l'escalade, où les problématiques de sécurité et de responsabilité sont omniprésentes.

Il n'en reste pas moins qu'un second constat émerge : cette intervention existe également parce que l'entreprise en question est partenaire de la fédération : en contrepartie d'une aide matérielle et/ou financière, cela lui permet d'avoir un accès privilégié aux formations professionnelles pour intervenir, et représente un avantage que d'autres entreprises n'auront pas. Lors de notre entretien, le commercial nous a indiqué intervenir dans les différentes formations professionnelles de la FFME : une scène comparable doit donc se produire régulièrement dans les différentes sessions des différents diplômes. En ce qui concerne la distribution de matériel et les promotions, la justification du commercial repose là encore sur le fait que l'entreprise et la FFME soient partenaires. Les racines d'un tel événement sont donc à chercher dans le partenariat qui lie les deux entités : celui-ci intègre vraisemblablement des clauses sur l'intervention dans le cadre des formations professionnelles ; ou bien il sert de facilitateur informel.

Nous observons donc ici une collusion entre la sphère fédérale et la sphère marchande. Pour la FFME, l'intervention d'un professionnel de l'industrie apparaît pertinente puisqu'il connaît très bien le matériel – ce qui est incontestable. Pour l'industriel, les formations représentent un espace publicitaire privilégié : au lieu de payer l'espace publicitaire,

l'intervenant est rémunéré ; et cela permet de toucher directement les moniteurs, grands consommateurs de matériel dans leur activité professionnelle, qui sera utilisé dans ce cadre et pourra influencer ensuite, de manière secondaire, le public de ces mêmes moniteurs...

L'influence de l'industrie sur les politiques fédérales en matière de gestion des EPI est évoquée ci-après⁴⁵³. Le présent récit montre que celle-ci existe bel et bien dans le cadre des formations – bien qu'elle soit limitée. Elle illustre aussi la conception de la FFME qui, par la récurrence des interventions de cet intervenant, légitime la participation aux formations d'acteurs privés qui ne se privent pas de faire du marketing. Cela corrobore la vision managériale de la fédération, selon laquelle les formations permettent de faire du business : si la FFME ne s'en prive pas, pour reprendre l'expression de P. You, ses partenaires n'auraient donc pas non plus à s'en priver.

4.3. Conclusion : un mouvement continué ?

L'analyse de la refonte des formations depuis le début des années 2010 par la direction nationale de la FFME met en lumière le processus de « *marketization extensive* » (Callon, 2015) des formations, avec le développement d'un nouveau marché. Auparavant, celles-ci se limitaient aux BEES Escalade et Canyonisme, organisés par les CREPS. La sortie d'une partie des sites de pratique de l'Environnement Spécifique, dans un contexte de refonte nationale de la nomenclature des formations, a permis à la FFME de s'immiscer dans le champ de la formation professionnelle. Elle s'est ensuite employée à créer de nouveaux diplômes, et en projette de nouveaux, afin d'exploiter le moindre interstice disponible sur lequel il y aurait un marché, permettant de générer des revenus. Cette stratégie politique ne fait toutefois pas l'unanimité et est l'objet d'une controverse. Nous relevons des critiques sur le fonctionnement centralisé et perçu comme autoritaire de la direction nationale, transversales avec d'autres sujets. De plus, le syndicat majoritaire, le SNAPEC, défend logiquement ses intérêts face à une situation qu'il considère comme menaçante. Le fractionnement de l'offre de formation semble mener à un choc des cultures professionnelles. Cette opposition entre différentes générations de professionnels, aux diplômes différents, peut occasionner des conflits, comme l'ont montré Corneloup et Bourdeau dans les sports de montagne (2002, p. 9), ou encore des controverses comme l'illustre ici le cas de l'escalade.

Mais les actions fédérales en la matière témoignent également de son virage managérial assumé, en adoptant une stratégie de fragmentation des diplômes et des

⁴⁵³ Dans la partie 8.2. de ce chapitre.

compétences afin de répondre aux exigences du marché du travail, où la part des salles privées ne cesse d'augmenter⁴⁵⁴. Ainsi, l'organisation des formations a été transformée en profondeur : les prérogatives d'Environnement Spécifique ne concernent désormais qu'une minorité de diplômés ; les diplômes se sont multipliés avec l'émergence de diplômes d'encadrants moins qualifiés, ou de diplômes certificatifs dans des domaines nouveaux. Nous assistons donc à une innovation dans l'organisation de la formation professionnelle, caractérisée par un foisonnement de formations, l'objectif étant d'occuper l'espace libre en proposant une diversité, et une multiplicité, de diplômes. Cette innovation est conduite par un leitmotiv assumé par la direction fédérale : dégager des ressources économiques pour financer son développement. Ainsi, la refonte des formations sous l'impulsion de la FFME participe au virage managérial suivi par la fédération : il contribue à faire de celle-ci un centre de profit via la vente d'un service, les formations professionnelles. Par ailleurs, cette innovation organisationnelle dans l'offre de formation conduit également à bouleverser en profondeur les pratiques : en multipliant les qualifications, la concurrence entre moniteurs est renforcée et leur unité se complique. Ainsi, après avoir vivement critiqué la création d'un TFP, si ce diplôme se crée et que des individus sont diplômés, comment le SNAPEC va-t-il les intégrer ? Ce processus contribue donc à façonner le marché du travail de moniteur d'escalade dans une logique libérale de mise en concurrence et d'isolement individuel.

5. La salle Karma

La salle d'escalade Karma, située à Fontainebleau (Seine-et-Marne) et ouverte en 2014, est l'unique salle en France à être propriété de la FFME dont elle a la gestion. Il s'agit d'une salle marchande ouverte à tous, à la différence des clubs fédéraux, tout comme les salles commerciales privées. La salle présente une originalité par rapport à ses concurrents du privé : elle dispose d'un espace « Pôle France » en bloc qui est parfois fermé au public lors d'entraînements de l'équipe de France de blocs. De plus, cette zone atypique, lorsqu'elle est ouverte au public, diffère de la zone voisine de blocs dans la mesure où les blocs ouverts sont typés « compétition ». Ainsi, cette vaste zone comporte une faible densité de blocs, souvent de niveau élevé : elle reste donc élitiste en terme de niveau. À côté se trouvent un espace bloc 'classique', un espace baby-escalade et un mur de difficulté, ouverts au public en permanence.

⁴⁵⁴ Voir le chapitre n°3 de cette thèse.

La FFME dénombre 590 SAE sur le territoire français, en incluant en plus des salles commerciales les murs gérés par les collectivités hébergeant des clubs FFME⁴⁵⁵. Viennent s'ajouter des SAE non référencées⁴⁵⁶, difficiles à chiffrer : dans des établissements scolaires ou universitaires, dans des casernes, etc. Notre sujet anonyme, commercial d'une entreprise du secteur, parle lui de 2000 salles d'escalade « *depuis plus de 10 ans* »⁴⁵⁷. Ce nombre important doit cependant être relativisé par la taille souvent modeste de ces SAE et leur faible fréquentation, bien que ces données soient très hétérogènes. Le paysage français des SAE est ainsi singulier : une majorité de salles gérées par les collectivités, mais un marché dynamique porté par les acteurs privés. Outre-Rhin par exemple, le Deutscher Alpin Verein (DAV), club alpin allemand et seule fédération de montagne et d'escalade, gère la majorité des salles commerciales du pays⁴⁵⁸. Le projet de création d'une salle fédérale doit ainsi ses racines dans l'exemple allemand (qui montre qu'une fédération peut gérer avec succès des salles commerciales), et dans la croissance du marché français depuis le début des années 2010.

Nous analyserons ici le fonctionnement de la salle Karma, véritable « innovation marchande » puisqu'il s'agit de la première, et unique à ce jour, salle privée fédérale d'escalade en France. Nous retracerons ses origines, son fonctionnement, et les perspectives envisagées par la FFME. Nous verrons que la création d'une salle privée par la fédération a été fortement controversée, en interne et en externe ; ce qui n'empêche pas la FFME de multiplier les projets de salles commerciales.

5.1. Les fondements du projet

La création de la salle Karma a été initiée en 2011⁴⁵⁹. Elle intervient dans un contexte économique déjà évoqué : la FFME, afin d'accomplir sa volonté de se développer et d'anticiper une baisse des subventions publiques, cherche à augmenter sa part d'autofinancement dans le budget fédéral. La direction nationale investit donc des secteurs afin d'en générer des revenus : nous avons ainsi vu précédemment le travail accompli dans le

⁴⁵⁵ Auteur inconnu. Base de données référençant les structures artificielles d'escalade de France. Site internet de la FFME. Date inconnue. <https://www.ffme.fr/escalade/structure-artificielle/structures-artificielles-descalade-liste/>

⁴⁵⁶ De manière empirique, nous avons identifié plusieurs SAE que nous connaissons et qui n'apparaissent pas dans cette liste.

⁴⁵⁷ Entretien anonyme, septembre 2020.

⁴⁵⁸ L. Becker. Indoor Climbing: 5 Trends for the Future. Site internet d'ISPO. 20 mars 2019. <https://www.ispo.com/en/trends/indoor-climbing-5-trends-marketing>

⁴⁵⁹ Conseil d'Administration de la FFME du 24 septembre 2011.

champ des formations. Au début des années 2010, la FFME fait également le choix de se lancer dans la création d'une salle privée, alors que le marché se développe en France.

En effet, alors que le nombre de salles d'escalade privées croît rapidement⁴⁶⁰, « *l'engouement qui s'opère autour de l'escalade indoor semble échapper en grande partie au cadre institutionnel* »⁴⁶¹, selon l'analyse du journaliste F. Labreux. La croissance de ce marché semble fasciner les dirigeants fédéraux, à l'instar de P.H. Paillason, qui affirme ainsi :

*« Nous, on a un modèle économique qui est dément. Nation, je sais plus combien de mètres carrés au sol, c'est pas énorme, c'est mille entrées jour ! Mille entrées jour avec l'escalade, location de chausson, la bière... et tu en as presque 30% qui prennent un repas... un truc de fou ! C'est le jackpot. »*⁴⁶²

Nous remarquons ici qu'avec l'emploi du « nous », il considère que la FFME et les salles privées – « Nation » désignant la salle d'Arkose Nation à Paris – font partie d'un même groupe unifié, aux intérêts communs. Nous verrons ci-après que la relation entre ces deux groupes d'acteurs n'a rien de sincère et d'apaisée, et que l'idée d'appartenir à 'la même famille' semble être avant tout une aspiration unilatérale de la fédération. Néanmoins, les paroles du DTN illustrent l'intérêt que porte la FFME au secteur marchand.

Outre le business model séduisant des salles marchandes, P. You considère que « *c'est le mouvement de fond de l'escalade, quoi. L'escalade urbaine, en fait, est arrivée avec toute une population, qui a pris de plus en plus de place* »⁴⁶³. Dans cette perspective, il faut en être : la FFME aspire logiquement à capter le public (Cochoy, 2004) des salles privées en milieu urbain, qui croît rapidement : que ce soit en vendant des licences ou des entrées dans une salle gérée par la fédération.

La direction nationale de la FFME soutient donc logiquement la création d'une salle marchande. D'après S. Viens, celle-ci est fondée sur deux déterminants, la recherche d'une source de profits et la création d'une structure d'entraînement pour le haut-niveau :

*« La logique de Karma, elle répondait à deux objectifs. Un, effectivement, trouver d'autres solutions pour disposer de ressources. Dans cette période où on avait... avec le développement qu'on avait, il fallait absolument qu'on dégage d'autres ressources. Donc derrière, s'engager dans l'aventure privée est somme toute logique. Vu le développement de l'escalade, c'est logique. Et après, l'aventure Karma, répondait aussi au besoin d'avoir une structure d'entraînement pour le haut-niveau, où on puisse avoir au moins deux disciplines. »*⁴⁶⁴

⁴⁶⁰ Voir le chapitre n°3 de cette thèse.

⁴⁶¹ F. Labreux. Les 20 ans des salles d'escalade. *Grimper n°163*. Avril 2015.

⁴⁶² Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

⁴⁶³ Entretien avec P. You, septembre 2020.

⁴⁶⁴ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

Des fondements de cette salle émergent une contradiction : avoir une activité marchande rémunératrice et accueillir, au sein de la même structure, des athlètes dans leur préparation aux compétitions. Toutefois, aux yeux de la direction nationale, la création de Karma serait « *logique* » : vu que le marché est dynamique, vu que la fédération a besoin d'argent, pourquoi se priver ?

Un fonctionnement sous forme de Partenariat Public-Privé (PPP)

Le montage du projet repose sur un PPP entre le Ministère de la Défense, propriétaire du site (le Centre National des Sports de la Défense [CNSD]) ; la FFME ; et l'entreprise Vinci. Cette dernière intervient plus globalement dans le cadre d'une rénovation du site du CNSD⁴⁶⁵. En ce qui concerne Karma, celle-ci se rémunère via une part fixe (3300 euros mensuels) et une part variable⁴⁶⁶, pour un total de 59 000 euros⁴⁶⁷.

Le montage du projet ne fut pas du ressort de la FFME, mais du Ministère de la Défense, car la création de Karma s'insère dans le projet global de réhabilitation du CNSD. Cependant, malgré l'incertitude quant aux bénéfices réels pour les pouvoirs publics de ces dispositifs (Iossa, Martimort & Pouyet, 2008), le fait que le Ministère de la Défense y ait recours témoigne de la valorisation idéologique des PPP qui permettent à l'Etat de limiter les dépenses initialement engagées, puisque ce sont les entreprises qui les assument pour se rémunérer ensuite lors de l'utilisation.

Il reste que le choix effectué par la FFME est original : la salle n'est pas implantée dans une zone urbaine dense, mais en lisière de forêt de Fontainebleau, mondialement connue pour ses blocs naturels. La zone de chalandise héberge de nombreux grimpeurs locaux, les 'bleausards', qui sont nombreux à grimper en extérieur dès que possible – la forêt étant une concurrente déloyale et gratuite de la salle Karma. Il reste un public de non-initié à capter, mais le potentiel n'est pas comparable à celui d'une grosse agglomération. Cette implantation a été décidée en fonction d'une opportunité dans le cadre de la réhabilitation du Centre National du Sport de la Défense (CNSD) de Fontainebleau-Avon : la FFME a surtout profité de cette occasion pour créer la salle Karma. En effet, comme nous le verrons ci-après, la fédération rencontre des difficultés structurelles à concrétiser ses projets de salle d'escalade marchande ; il semble donc que la salle Karma ait représenté une occasion 'facile' pour se lancer sur le marché, malgré les inconvénients liés à l'emplacement.

Ce double positionnement est ainsi critiqué par T. Gauquelin, directeur expansion du groupe de salles privées Vertical'Art : « *il y a une sorte d'incohérence sur un projet comme*

⁴⁶⁵ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

⁴⁶⁶ Conseil d'Administration de la FFME du 14 septembre 2013.

⁴⁶⁷ Assemblée Générale de la FFME 2014.

Karma. Tu as autant d'espace Pôle France, enfin voilà, c'est un projet particulier, d'ailleurs qui ne fait pas réussite »⁴⁶⁸. Il considère ainsi que la manière dont le projet est géré n'est pas cohérente avec une logique marchande, et que cela explique l'échec commercial (selon lui) de la salle. Il est vrai que la salle Karma, outre l'espace Pôle France, se distingue nettement des salles privées 'nouvelles générations' telles que Vertical'Art : il n'y a aucun service annexe à l'escalade. On y vient uniquement pour grimper. Dans les salles marchandes au contraire – Vertical'Art compris – sont présents de nombreux services annexes pour les clients : bar, restaurant, sauna, espace de musculation, terrasse, etc. La salle fédérale se positionne, du point de vue des services qu'elle offre, comme les premières générations de salles privées faites par et pour les grimpeurs⁴⁶⁹. Le positionnement de T. Gauquelin semble être partagé par de nombreux acteurs du secteur privé, comme S. Guillou d'Arkose⁴⁷⁰ ou F. Petit de Climb'Up⁴⁷¹. Ces dirigeants indiquent que la FFME ne sait pas développer et gérer de salle d'escalade et que ce n'est pas son rôle. En d'autres termes, la fédération devrait laisser le secteur privé prospérer sans marcher sur ses plates-bandes. La position de ces dirigeants est logique : ils défendent leurs intérêts face aux salles fédérales qu'ils perçoivent comme une menace – si tant est que la salle Karma représente une réelle menace. Nonobstant, la controverse que nous évoquerons à la fin de cette analyse sur la salle Karma, à propos d'une seconde salle fédérale à Paris, a été marquée par une réaction d'une grande violence de la part des structures privées via l'Union Des Salles d'Escalade (UDSE). Malgré les moyens dérisoires de la FFME face aux plus grands groupes dont il est question ici, nous observons que ces derniers sont très critiques, et font preuve d'une grande hostilité à l'égard de la salle d'escalade Karma. Cette réaction interroge vivement le rapport de force entre le secteur privé et la fédération, que nous analyserons également plus loin dans ce chapitre.

Mais le cœur de la controverse porte sur la raison d'être d'une salle d'escalade fédérale : est-ce le rôle de la FFME de créer et gérer une salle comme Karma ? Au sein de la FFME, certains élus dénoncent l'esprit de ce projet qu'ils jugent contraires à la mission d'une fédération. Parmi eux, C. Chemelle réitère ses critiques de manière récurrente. Elu d'opposition de longue date à P. You, il défend depuis plus de 10 ans une autre politique au sein de la FFME. Ainsi, selon lui, ce n'est pas « *le rôle* »⁴⁷², ni « *le métier* »⁴⁷³, ou encore « *la*

⁴⁶⁸ Entretien avec T. Gauquelin, décembre 2019.

⁴⁶⁹ Voir le chapitre n°3 de cette thèse, et plus spécifiquement l'analyse de la capacité sociotechnique des salles privées d'escalade.

⁴⁷⁰ Entretien avec S. Guillou, septembre 2020.

⁴⁷¹ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

⁴⁷² Assemblée Générale de la FFME 2014.

⁴⁷³ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

mission et l'éthique d'une fédération de se mettre sur le champ commercial »⁴⁷⁴. Il dénonce le fait que la recherche de profits économiques soit devenue centrale à la FFME, car cela contribue selon lui à éloigner la fédération de sa raison d'être et de ses missions. Il n'est cependant pas hostile à l'idée de créer des salles fédérales, et en propose un modèle alternatif :

*« Je prends un exemple, c'est un petit peu presque le contraire de Karma, grosso modo Karma on accueille du public, et on fait une petite réduction à la FFME ; une salle fédérale à mon sens, c'est un endroit où on accueille principalement des gens de la FFME, mais on accueille aussi du public, pour participer au financement. »*⁴⁷⁵

Cette conception est également partagée par C. Vigier qui lui défend un système de valeurs héritée de l'alpinisme. Il soutient que faire du business n'est pas la place de la FFME, et qu'elle en oublie la question des valeurs inhérentes à l'activité :

*« Ils ont perdu quand même des valeurs importantes de l'alpinisme. C'est-à-dire que quand tu dis : 'on va se lancer dans les salles parce qu'on va faire du licencié', bon... je suis pas sûr que la fédération soit la mieux placée pour faire du commerce, les boîtes privées elles savent très bien le faire. Par contre, garder les valeurs de ce sport, qui sont importantes quand même, et développer, mettre plus l'accent sur des développements durables, etc. ça c'est important, ça fait partie du rôle de la fédé. Et là, j'ai l'impression qu'à un moment, leur désir de croître et d'olympisme, leur fait mettre de côté toutes ces valeurs. »*⁴⁷⁶

Ainsi, le principe d'ouvrir une salle marchande est controversé au sein de la FFME. Mais ces critiques se sont avérées insuffisantes pour empêcher le projet. De l'autre côté, l'équipe de direction assume pleinement la possibilité et la volonté de faire de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS)⁴⁷⁷. P. You réaffirme régulièrement sa position en Conseil d'Administration ou en Assemblée Générale face aux critiques, comme en 2019 face à C. Chemelle : *« La fédération doit changer de modèle économique et investir dans les salles commerciales pour diversifier ses ressources. Pourquoi se priver de cet argent et le laisser au secteur privé ? »*⁴⁷⁸.

Nous retrouvons dans le discours de P. You l'omniprésence d'une question rhétorique : *« pourquoi se priver ? »*. Dans le cas de Karma comme sur d'autres points, la FFME reconnaît qu'elle ne récolte qu'une faible partie de la croissance globale de l'escalade en France. Face à une conception traditionnelle de l'escalade, défendue notamment par C.

⁴⁷⁴ Conseil d'Administration de la FFME du 9 mars 2019.

⁴⁷⁵ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

⁴⁷⁶ Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

⁴⁷⁷ Assemblée Générale de la FFME 2018. Voir également la partie 2.1 de ce chapitre.

⁴⁷⁸ Conseil d'Administration de la FFME du 9 mars 2019.

Vigier, selon laquelle une fédération sportive ne doit pas faire de business, la direction nationale oppose un principe de réalité : la fédération a besoin d'argent, des opportunités économiques existent, il faut les saisir.

5.2. Des résultats d'exploitation en demi-teinte

Les résultats de Karma et leur interprétation sont révélateurs des jeux de pouvoir entre la FFME et le secteur des salles privées, que nous avons évoqués précédemment et que nous approfondirons ci-après⁴⁷⁹. Alors que la salle est rentable, les acteurs privés ne cessent d'affirmer que celle-ci ne l'est pas et représente une perte d'argent pour la fédération. Il y a donc la volonté chez les acteurs marchands de discréditer la salle fédérale, fut-ce en avançant des informations erronées, afin d'entretenir l'idée selon laquelle ce sont les seuls acteurs légitimes, car disposant du « savoir-faire », pour créer et gérer des salles d'escalade. Nous analyserons dans un premier temps les résultats de la salle, puis la controverse qui s'y rapporte.

Dès les AG de 2015⁴⁸⁰ et de 2016⁴⁸¹, la FFME communique sur un bilan positif : à chaque fois, le déficit est moindre que celui attendu. Cela permet à la fédération d'être en bénéficiaire dès la troisième année, alors qu'elle avait prévu d'être au point mort lors de la quatrième année d'exercice⁴⁸².

La direction nationale reconnaît que la salle ne dégage pas d'énormes bénéfices, mais celle-ci est cependant rentable. P.H. Paillasson en fait ainsi le bilan :

*« Le bilan principal, c'est que les salles privées doivent s'implanter dans des villes un peu plus grosses que Fontainebleau. Donc Karma, ça tourne, mais au-delà de ça, on n'a pas des plans à dix mille. La zone de chalandise elle est un peu trop petite. Donc là on est sur d'autres projets, on a des modèles maintenant pour faire des études de marché, en prenant en compte la zone de chalandise. »*⁴⁸³

La salle Karma est donc rentable, et génère des revenus pour la FFME, bien que modestes. Loin de décourager la direction fédérale, celle-ci entend en tirer des leçons pour mieux réfléchir l'implantation de ses futurs projets de salle. Le discours du DTN interroge toutefois : est-ce à dire que la fédération n'avait pas de modèle, en 2011-2014, pour faire des études de marché ? Comme nous l'avons vu avec la genèse du projet, la FFME semble avoir

⁴⁷⁹ Dans la partie 8.1. de ce chapitre.

⁴⁸⁰ Assemblée Générale de la FFME 2015.

⁴⁸¹ Assemblée Générale de la FFME 2016.

⁴⁸² Assemblée Générale de la FFME 2018.

⁴⁸³ Entretien avec P.H. Paillasson, octobre 2019.

fait le choix de Fontainebleau par opportunisme, dans le cadre de la rénovation du CNSD. Nous pouvons émettre l'hypothèse que cette solution était « facile » (le Pôle France de bloc de la FFME étant déjà implantée au CNSD à Fontainebleau), mais qu'elle n'a pas été guidée par une analyse poussée sur le plan économique. Si tel est le cas, cela s'avèrerait être en décalage avec les discours fédéraux appelant à devenir des entrepreneurs.

Les acteurs privés critiquent ainsi avec véhémence le bilan de Karma. T. Gauquelin affirme ainsi :

« Déjà, ils ne savent pas faire : on voit sur Karma, c'est un fiasco la salle, hein. Il n'y a aucune stratégie, ne serait-ce que de développement, parce que ça n'a pas été une réussite. Et puis parce que du coup, ils se sont rendus compte que les acteurs privés le faisaient bien mieux, et que c'était, financièrement, une charge en moins de développer ça. »⁴⁸⁴

Karma est selon lui un fiasco, et il n'y a pas de stratégie définie concernant le développement de la salle. S. Guillou, d'Arkose, estime quant à lui que la salle est « *en déficit* » car la fédération n'a pas « *le savoir-faire* »⁴⁸⁵. Il considère que la motivation de la FFME à développer des salles privées pour concurrencer le secteur privé est réelle, mais qu'ils n'ont pas les compétences pour que cette activité soit viable pour la fédération.

Les résultats de la salle fédérale Karma semblent donc être en demi-teinte : contrairement à ce qu'affirment certains acteurs du secteur privé, la salle n'est pas un échec commercial qui fait perdre de l'argent, mais lui permet de dégager des revenus. Ceux-ci ne sont cependant pas aussi élevés que ce que la fédération pouvait espérer. Alors que P.H. Paillason parle de « *modèle économique dément* » et de « *jackpot* » pour décrire le modèle économique des salles privées, il reconnaît que cela n'est pas le cas de Karma : les bénéfices dégagés permettent à la salle d'être rentable, mais sans dégager d'excédent conséquent.

5.3. Un foisonnement de projets « Karma » non-aboutis

La réussite nuancée de la salle Karma n'a pas conduit la FFME à questionner le principe même d'une salle commerciale gérée par la FFME, malgré la récurrence des critiques de certains détracteurs au sein de la fédération. Au contraire, la direction nationale réfléchit à de nombreux projets de nouvelles salles Karma. Ainsi, le bilan de la salle bellifontaine conduit les dirigeants fédéraux à en tirer des leçons pour améliorer le modèle économique des

⁴⁸⁴ Entretien avec T. Gauquelin, décembre 2019.

⁴⁸⁵ Entretien avec S. Guillou, septembre 2020.

futures salles fédérales ; mais en aucun cas celui-ci ne vient contrarier l'idée de gérer des salles commerciales.

En 2017, trois ans après le lancement de Karma, A. Carrière évoque un projet de salle commerciale adossée au siège de la fédération – qui devrait donc déménager – dans Paris intramuros⁴⁸⁶. L'idée de combiner salle commerciale et siège fédéral avait déjà été évoquée en 2007, avant le lancement de Karma : il s'agissait d'un projet à La Courneuve (Seine-Saint-Denis), mais n'avait pas dépassé le stade du projet. Les dirigeants fédéraux avançaient, pour défendre ce déménagement, le fait que la FFME était propriétaire du siège et n'avait plus d'emprunt en cours pour payer celui-ci : celle-ci pouvait donc aisément envisager un tel projet. Cependant, trouver et réinvestir dans un nouveau local, d'une taille bien supérieure puisque devant accueillir en plus une salle d'escalade, représente assurément un coût et une complexité qui expliquent vraisemblablement l'échec de cette entreprise.

En 2018, le projet d'une salle Karma à Paris, estimé à 15 millions d'euros, est présenté avec cinq autres projets de salles⁴⁸⁷. Tout en en faisant la présentation lors de l'Assemblée Générale, la fédération reconnaît le problème aigu du financement : la FFME n'a pas les fonds suffisants en apport pour financer de tels projets.

Mais face à ces difficultés structurelles, qui bloquent visiblement la FFME dans ses nombreuses idées de salles commerciale, la direction nationale a encore une autre idée. Une proposition singulière a été faite en 2018 lors d'un Conseil d'Administration :

*« La marque Karma pourrait être déclinée sur le modèle d'une franchise. La fédération aiderait les ligues à ouvrir, gérer une salle Karma et en contre partie, une somme sera reversée à la fédération. Les salles Karma entraîneraient des sources de revenus pour la fédération et pour les ligues. »*⁴⁸⁸

Ainsi, la direction nationale de la fédération ambitionne de pousser encore davantage la logique entrepreneuriale dans laquelle elle s'est lancée avec la création de Karma. Cette proposition montre à quel point les mécanismes de marché ont conquis l'esprit des dirigeants : ils aspirent à faire des Ligues (qui sont des organes politiques régionaux, composés de bénévoles élus par les clubs) des entreprises franchisées, chargées de développer des actions lucratives telles que la gestion de salles commerciales, et qui reverseraient un pourcentage au siège, détenteur de la « *marque Karma* ».

Ce genre de conception apparaît en décalage avec la réalité du mouvement associatif, et le DTN reconnaît cette ambivalence entre projet associatif et objectifs marchands :

⁴⁸⁶ Assemblée Générale de la FFME 2017.

⁴⁸⁷ Assemblée Générale de la FFME 2018.

⁴⁸⁸ Conseil d'Administration de la FFME du 26 mai 2018.

« On veut gérer nos salles, on veut gagner de l'argent avec nos salles, et on veut que nos salles se développent avec les associations. C'est-à-dire qu'on veut que les gens prennent leur licence... On veut intégrer nos salles dans notre fonctionnement fédéral. [...] C'est pas dit que le mouvement associatif soit très dynamique pour vraiment exploiter des salles privées, mais on va voir. »⁴⁸⁹

A travers ses projets de futures salles Karma, la FFME prend le risque d'accroître le fossé entre sa réalité structurelle et ses ambitions marchandes. En effet, malgré les nombreux projets évoqués, seul un devrait voir le jour pour l'instant : une salle de bloc à Paris 19^e, que nous analysons ci-dessous. Et pour cause : nous pouvons identifier plusieurs freins structurels qui contrarient les plans de développement des salles fédérales. La FFME a un budget modeste en comparaison des salles privées⁴⁹⁰ ; elle a de nombreuses missions à gérer autres que le développement des salles – bien qu'elle ait désormais un pôle Innovation et Développement – ; et les structures fédérales (clubs, CT, Ligues) sont portés par des bénévoles.

Ces éléments expliquent ainsi le décalage entre Karma et ses concurrents privés : depuis son lancement en 2011 et son ouverture en 2014, aucune autre salle n'a encore ouvert au public, malgré la volonté manifeste des dirigeants fédéraux de multiplier les initiatives. En comparaison, après la première salle créée en 2013 à Montreuil, les salles Arkose sont au nombre de 17 en 2022⁴⁹¹.

L'Usine : la première salle fédérale gérée par une Ligue ?

Alors que le projet de seconde salle Karma à Paris (voir ci-dessous) est en cours de réalisation, une salle inédite en France a été créée à Tarbes (Hautes-Pyrénées). « L'Usine »⁴⁹² a été développée par la Ligue régionale Occitanie, et constitue la première salle fédérale portée par une Ligue, alors que les projets évoqués ci-dessus émanaient tous de la direction nationale. Ouverte le 19 février 2022⁴⁹³, elle articule les activités habituelles d'une salle marchande (accueil du public, cours, etc.) avec des missions fédérales, comme l'accueil de stages⁴⁹⁴ ou l'organisation de compétitions⁴⁹⁵.

⁴⁸⁹ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

⁴⁹⁰ D'après J.L. Decosse, Directeur Général de Climb'Up : « Le budget de la fédération française, c'est quelques millions, pas plus, hein. En gros, le CA d'une salle comme Lyon Gerland [Climb'Up], c'est quasiment tout le budget de la fédé »

Source : entretien avec J.L. Decosse, novembre 2019.

⁴⁹¹ Site internet d'Arkose. <https://arkose.com/>

⁴⁹² Site internet de l'Usine. <https://usine-escalade.com/>

⁴⁹³ Auteur inconnu. L'Usine ouvre ses portes ! Site internet de l'Usine. 2022. <https://usine-escalade.com/lusine-escalade-ouvre-ses-portes/>

⁴⁹⁴ Auteur inconnu. Premier stage national d'escalade FFME U12-U14-U16. Site internet de l'Usine. 2022. <https://usine-escalade.com/premier-stage-national-escalade-ffme/>

⁴⁹⁵ Par exemple le championnat régional d'Occitanie 2022.

Source : Auteur inconnu. Championnat régional d'Occitanie. Site internet de l'Usine. 2022. <https://usine-escalade.com/top-des-ptits-grimpeurs-et-championnat-regional-doccitanie/>

L'inauguration de cette nouvelle salle marque l'émergence d'un nouveau modèle de salle fédérale : si comme Karma Fontainebleau, celui-ci est caractérisé par un vrai appui pour les différentes activités fédérales (en témoigne les nombreux événements fédéraux organisés en 2022 dans la salle de Tarbes), il s'agit cette fois-ci d'une salle gérée par une Ligue, et non par le niveau national. L'Usine correspond aux aspirations de C. Chemelle, selon qui une salle fédérale doit avant tout être au service des licenciés FFME, tout en étant ouverte au public afin de se financer⁴⁹⁶.

Toutefois, cette conception de la salle fédérale apparaît en décalage avec la vision de la direction nationale, comme en témoigne l'orientation prise pour la salle de Karma à Paris, analysée ci-dessous. De plus, la Ligue Occitanie a pris le contrepied du CA fédéral, qui ambitionnait de créer une « *marque Karma* » afin que les Ligues deviennent des franchisés, reversant un pourcentage au siège⁴⁹⁷. En développant une salle qui prend en compte les besoins locaux en terme d'actions fédérales, celle-ci prend donc un chemin résolument différent de celui pris par la seconde salle Karma. Le bilan du fonctionnement de la salle bellifontaine a donc donné lieu à deux interprétations opposées : d'un côté, la volonté de redéfinir ce qu'est une salle fédérale, avec la promotion d'une articulation entre missions fédérales et ouverture au public ; de l'autre, la volonté d'aller vers une recherche de rentabilité commerciale accrue, fut-ce au détriment des missions fédérales.

5.4. Le projet du Cinaxe – Paris La Villette

Le projet de Karma à Paris la Villette, dans le 19^e arrondissement, est appelé Cinaxe en raison du nom de l'ancien cinéma qui sera réhabilité en salle d'escalade. En janvier 2021, la FFME gagne l'appel d'offre de la ville de Paris concernant ce bâtiment du Parc de la Villette, en vue d'une rénovation. Le projet fédéral consiste à construire une salle d'escalade de plus de mille mètres carrés⁴⁹⁸. Suite à cette victoire, s'est tenue en décembre 2021 une AG de la FFME où fut votée la validation de l'autorisation d'emprunt pour mener à bien ce projet⁴⁹⁹ : cela témoigne du soutien politique dont bénéficie le nouveau président, A. Carrière, pour poursuivre la stratégie initiée par P. You de développer les salles Karma. Le projet est depuis en cours, pour une ouverture prévue au deuxième semestre 2023. C'est une victoire pour ses promoteurs au sein de la direction fédérale, puisque la FFME réussit ici à s'implanter intramuros dans la capitale. La fédération n'est pas claire sur le fait qu'il s'agisse d'une salle de bloc ou proposant les trois disciplines, les deux articles issus de son site internet évoquant chacun une option différente. Quoiqu'il en soit, pour A. Carrière, la victoire de la FFME à cet appel d'offre illustre le « savoir-faire » fédéral ; il considère en outre le développement des

⁴⁹⁶ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

⁴⁹⁷ Conseil d'Administration de la FFME du 26 mai 2018.

⁴⁹⁸ Auteur inconnu. Rénovation du Cinaxe : appel d'offre gagné par la FFME. Site internet de la FFME. 26 janvier 2021. <https://www.ffme.fr/la-ffme-laureate-du-concours-de-renovation-du-cinaxe/>

⁴⁹⁹ Auteur inconnu. L'AG de la FFME confirme l'autorisation d'emprunt en vue du projet « Karma La Villette ». Site internet de la FFME. 8 décembre 2021. <https://www.ffme.fr/lag-de-la-ffme-confirme-lautorisation-demprunt-en-vue-du-projet-karma-la-villette/>

salles marchandes comme un « *axe important* » du développement de la FFME, qui permet de « *diversifier ses sources de revenus* »⁵⁰⁰.

Au vu de l'ambition affichée par les dirigeants fédéraux sur le développement de nouvelles salles Karma, ce projet apparaît comme une maigre consolation face aux nombreux projets évoqués qui n'ont pas abouti. Cependant, aux yeux des dirigeants de salles privées, une deuxième salle Karma apparaît inadmissible : ils ont réagi de manière très médiatique avec une violence inouïe au fait que la FFME ait remporté cet appel d'offre. Rassemblés depuis la crise sanitaire du Covid-19 au sein de l'Union Des Salles d'Escalade (UDSE)⁵⁰¹, cette dernière a rédigé un communiqué de presse véhément en réaction à l'adoption par l'AG de la FFME de décembre 2021 du projet de Karma Paris.

La controverse qui en découle surprend par sa structure. Du côté de l'UDSE, seul le communiqué en question a été publié, ainsi que quelques articles sur les réseaux sociaux ; alors que du côté de la FFME, seule une réponse détaillée a été publiée. Seul un autre article de presse⁵⁰² a porté sur ce sujet pourtant brûlant ! Les arguments des deux protagonistes se trouvent donc dans un article de Grimper Magazine⁵⁰³, alors que le point de vue de l'UDSE avait également été publié sur Planetgrimpe⁵⁰⁴ à l'identique, sans la réponse détaillée de la FFME. Nous nous appuyons donc sur l'article de Grimper dans le paragraphe ci-dessous, afin d'analyser les points de controverse soulevés par l'UDSE, et les réponses apportées par la FFME, afin d'en proposer une interprétation.

Le premier élément avancé est celui du « rôle » de la FFME : pour l'UDSE, la FFME sort de son rôle avec un tel projet. Les arguments développés pour justifier que la fédération n'agit pas dans son cadre d'action ont de quoi surprendre par leur incohérence.

L'UDSE évoque la formation, avec le fait que la fédération « *n'arrive pas à fournir à ses propres clubs et à nos salles les personnels nécessaires à notre croissance* ». La FFME aurait également « *perdu son agrément* » pour organiser des formations de moniteurs,

⁵⁰⁰ Auteur inconnu. L'AG de la FFME confirme l'autorisation d'emprunt en vue du projet « Karma La Villette ». Site internet de la FFME. 8 décembre 2021. <https://www.ffme.fr/lag-de-la-ffme-confirme-lautorisation-demprunt-en-vue-du-projet-karma-la-villette/>

⁵⁰¹ Créée le 26 juin 2020.

Source : Auteur inconnu. Liste des exposants : Union Des Salles d'Escalade. Site internet du salon de l'escalade 2020. Date inconnue. <https://www.salon-escalade.com/exposants/union-des-salles-d-escalade-2020/>

⁵⁰² J. Chavy. Bronca des salles d'escalade privées contre le projet d'une salle fédérale à Paris : « incompréhensible » selon le président de la FFME Alain Carrière. *AlpineMag*. 14 décembre 2021. <https://alpinemag.fr/bronca-salles-escalade-privees-contre-projet-salle-ffme-paris-alain-carriere/>

⁵⁰³ Communiqués de G. Brillet (président de l'UDSE) et A. Carrière (président de la FFME). Controverse entre l'Union des Salles d'Escalade et la FFME. Site internet de Grimper magazine. 16 décembre 2021. <https://www.grimper.com/news-controverse-entre-union-salles-escalade-ffme>

⁵⁰⁴ N. Mattuzzi. Le projet de salle « KARMA La Villette », porté par la FFME, fait débat ! *Planetgrimpe*. 10 décembre 2021. <https://planetgrimpe.com/le-projet-de-salle-karma-la-villette-porte-par-la-ffme-fait-debat/>

information que nous n'avons pu aucunement confirmer : si aucune formation n'a été organisée en 2021, c'est vraisemblablement à cause de la crise sanitaire. Ensuite, la critique porte sur la question de la gestion des SNE par la fédération, et sur sa gestion des compétitions : les arguments avancés s'apparentent ici à une critique globale de la politique fédérale, et la salle Karma semble avoir été l'étincelle déclencheuse de cette cabale.

Concernant sa stratégie, la FFME fait le choix de ne pas rentrer dans les débats avec l'UDSE : « nous estimons que l'UDSE n'a pas de légitimité à prendre position sur ces questions qui relèvent du plan stratégique de la fédération et n'a pas à s'immiscer dans les choix débattus dans nos organes de concertation ». Elle refuse de répondre ici aux attaques portant sur sa stratégie politique – y compris sur le fait que ce soit son rôle ou non de gérer une salle commerciale.

Dans un second temps, l'UDSE affirme que cette salle ne répond pas à un besoin : « Paris est la ville française la mieux équipée en structures d'escalade indoor avec des dizaines de gymnases équipés de murs de difficulté accessibles aux clubs fédéraux et que la FFME ferait bien de rénover et d'entretenir ». Cependant, ce n'est pas la fédération, mais les collectivités qui sont en charge de l'entretien et des équipements ; la FFME peut subventionner certains projets de rénovation à l'initiative des structures fédérales locales (clubs, CT, Ligues). L'UDSE complète en indiquant qu'il y aurait un besoin dans « de très nombreuses petites villes de province mal équipées ». Outre un ton paternaliste et prescriptif à l'égard de la fédération, le message est clair : les salles parisiennes, qui comportent une zone de chalandise très dense et assurent une bonne rentabilité⁵⁰⁵ doivent rester aux mains des acteurs privés ; la FFME, si elle veut ouvrir une salle marchande, n'a quant à elle qu'à se contenter d'ouvrir là où personne ne veut aller, en « province », pour remplir sa mission de fédération. S'il est certes important que la FFME développe l'ensemble du territoire – ce qu'elle fait à sa manière avec les organes déconcentrés que sont les Ligues et les CT –, la manière dont s'adresse l'Union à la fédération illustre un sentiment de supériorité de cette première, se sentant libre de dire à la FFME ce qu'elle devrait faire. Un autre élément montre la contradiction du discours des salles privées : si Paris est si bien équipé en SAE, alors pourquoi le réseau Climb'Up a-t-il ouvert deux salles en périphérie de Paris, à Aubervilliers (Seine-Saint-Denis)⁵⁰⁶ et Cergy (Val d'Oise)⁵⁰⁷ ?

⁵⁰⁵ Voir les propos de P.H. Paillason sur le modèle économique « dément » d'Arkose Nation.

⁵⁰⁶ Lou. Ouverture d'une nouvelle salle en Île de France : 7000m² dédiés à l'Escalade. Site internet de Climb'Up Paris Porte d'Italie. 17 mars 2022. <https://paris-porteditalie.climb-up.fr/ouverture-dune-nouvelle-salle-en-ile-de-france-7000m2-dedies-a-lescalade/>

⁵⁰⁷ Site internet de Climb'Up Cergy (Val d'Oise). <https://cergy.climb-up.fr/>

La FFME affirme avoir connaissance du fait que des membres de l'UDSE ont des projets de nouvelles salles à Paris, dans un contexte où toutes les salles sont saturées. Elle soutient également qu'elle fournit déjà une aide aux équipements (le Plan National pour les SAE [PNSAE]), mais que pour la ville de Paris, elle est limitée par le fait qu'il s'agisse des équipements municipaux dont elle n'a pas la garde, et que les structures en question sont souvent des petits murs avec peu de couloirs : d'après la fédération, Paris n'est donc pas bien loti en terme de SAE associatives. Enfin, celle-ci considère qu'« *il reste largement de la place pour de nouvelles salles, de toutes natures, associatives comme commerciales. Nous pensons qu'il y a encore beaucoup à faire pour permettre l'accès à un plus grand nombre de pratiquants* ». Dans cette optique, le marché n'est pas saturé car la demande est forte, et les équipements insuffisants : elle légitime ainsi son projet et estime qu'il ne devrait pas impacter la fréquentation des salles concurrentes.

L'UDSE attaque également la FFME sur le fait qu'il s'agit un « *gaspillage d'argent public* » et une concurrence déloyale. Celle-ci emploie à nouveau un argument pour appuyer ses dires : « *En cherchant à s'implanter dans le centre de Paris avec une salle comparable aux salles privées, la FFME fait concurrence aux acteurs qu'elle est censée au contraire aider* ». L'UDSE considère ainsi que la fédération aurait le devoir d'aider les salles – tout comme elle aurait dû les aider lors de la crise sanitaire – quand bien même la majorité des salles n'ont aucun lien avec la fédération ! Dans l'argumentaire développé par les salles privées, le secteur public (puisqu'elles considèrent que la FFME utilise de « *l'argent public* ») devrait aider le secteur privé qui, lui, peut récolter les bénéfices de son activité. L'Union rejoint cependant un argument déjà analysé chez les détracteurs de la salle Karma à Fontainebleau : « *La FFME n'hésite pas à gommer la frontière entre une fédération à vocation de service public et à but non lucratif et une entreprise commerciale* ». Sur ce point, l'UDSE soulève un vrai point de controverse : jusqu'où peut aller la FFME dans le grand écart entre entrepreneuriat et missions fédérales de service public ? Alors que d'autres fédérations sportives articulent ces deux pôles, profitant d'un flou ministériel autour du Service Public rendu par les fédérations (Miège, 2011), il s'agit ici d'un enjeu récent, apparu sous les Olympiades de P. You, où des visions opposées de ce que doit être une fédération s'affrontent. Les dirigeants de la FFME ne reviennent pas sur son choix de faire du business, mais réfute le fait que de l'argent public soit utilisé pour ce projet :

« La FFME ne bénéficie de subventions publiques qu'à hauteur de 12% de son budget. Elles sont quasi intégralement fléchées sur le sport de haut niveau et nous sommes tenus de rendre compte de leur utilisation. Le projet « Karma La Villette » est financé à 100% par un prêt bancaire, objet du vote de l'Assemblée générale.

L'activité de la salle permettra de rembourser ce prêt et de dégager un résultat positif dès le premier exercice. »

Le gaspillage d'argent public dont parle l'UDSE n'apparaît donc pas fondé : les subventions que reçoit la FFME sont fléchées et elle ne peut pas utiliser les fonds qui en sont issus pour développer cette nouvelle salle d'escalade. De plus, la FFME se défend de concurrence déloyale en indiquant qu'elle est soumise au même régime fiscal que le secteur marchand. La FFME rappelle également la régularité de la procédure qu'elle a suivie pour remporter l'appel d'offre. Sur ce point, il apparaît que les arguments de l'UDSE montrent une méconnaissance du montage financier du projet – ou une certaine mauvaise foi afin de décrédibiliser la fédération.

Enfin, le secteur privé dénonce une « gabegie ». Plusieurs points sont ici reprochés à la fédération : le budget de la SAE serait excessivement élevé par rapport aux standards du secteur ; la FFME aurait montré avec Karma qu'« elle a prouvé ne pas maîtriser » la gestion d'une salle ; ce n'est pas le rôle de la fédération de gérer un restaurant ; la SAE prévue n'est pas à la hauteur des besoins (le mur fera onze mètres de haut ce qui ne permet pas d'organiser de compétitions nationales par exemple).

La FFME ne répond pas directement sur ces points ; est-ce parce que l'UDSE soulève des points sensibles ? Il est vrai que de faire une salle fédérale qui ne réponde pas aux standards d'une SAE nationale interroge. D'un côté, nous pouvons supposer que le bâtiment déjà existant conditionne les dimensions de la future SAE. Mais de l'autre, nous pouvons également envisager que dans une perspective purement marchande, répondre à des exigences de hauteur, de largeur ou d'accueil du public coûte plus cher, mais n'apporte rien de plus en terme de fréquentation. Si l'objectif de la FFME est que la salle soit rentable et dégage de l'argent rapidement, alors investir pour se conformer à un cahier des charges plus coûteux n'apparaît pas pertinent⁵⁰⁸. Il n'en reste pas moins que cela reste dommageable au vu du constat que fait la FFME sur la médiocrité des équipements de la ville de Paris.

Sur la question des coûts du projet, dans la mesure où la FFME n'y répond pas, nous pouvons laisser un doute planer quant aux critiques de l'UDSE. Il n'est pas impossible que les coûts prévus soient surévalués ; nous n'avons pas la matière pour approfondir ce point. Néanmoins, nous pouvons nous demander en quoi les salles privées qui, rappelons-le, sont indépendantes de la fédération, se sentent légitimes à en juger publiquement.

⁵⁰⁸ Dans la salle Climb'Up à Paris Porte d'Italie, le mur de difficulté fait également onze mètres de haut. Les dimensions des SAE apparaissent davantage préoccupantes pour la pratique en compétition, ou l'entraînement des compétiteurs, que dans une perspective marchande.

La structuration de cette controverse illustre la montée en puissance des salles privées qui, après avoir créé l'UDSE, se sentent pousser des ailes face à la FFME. Ainsi, la jeune organisation clôt pompeusement son communiqué par une menace directe :

« Toutes ces raisons ont donc motivé l'UDSE à s'opposer fermement à ce projet, à préparer dès à présent les recours juridiques ad-hoc pour le bloquer, et à réfléchir aux contours d'une fédération concurrente réellement centrée sur les besoins du développement de l'escalade indoor et outdoor en France. »

Alors qu'en interne, la direction nationale de la FFME est parfois critiquée pour son autoritarisme et son manque de dialogue, voilà ces mêmes dirigeants dans la posture opposée : A. Carrière termine ainsi son communiqué par un appel à la coopération, à la courtoisie et à la considération réciproque. Les controverses internes à la fédération opposent souvent les échelons local et national, la direction étant accusée de ne pas écouter les acteurs de terrain, qui cherchent quant à eux à s'impliquer et à coopérer⁵⁰⁹. Mais la direction nationale de la FFME, qui adopte d'ordinaire une posture descendante vis-à-vis des autres structures fédérales, est ici dans la position inverse : alors qu'elle cherche à dialoguer de manière formelle et respectueuse avec l'UDSE, elle essuie en retour une hostilité et un mépris de la part des acteurs marchands.

L'analyse de cette controverse montre l'autonomisation du secteur marchand qui, grisé par sa croissance et son poids relatif vis-à-vis de la FFME, s'autorise à défier ouvertement la fédération. L'UDSE « regroupe 90 salles d'escalade du secteur privé, soit 75% du secteur, [...] pas moins de 3 millions de grimpeurs en France dans les DOM-TOM et en Belgique », alors que la FFME compte à cette date environ 100 000 licenciés ; mais il s'agit dans le premier cas d'utilisateurs, parfois de simples visiteurs uniques qui ne regrimeront jamais ; et de l'autres, des licenciés engagés par leur licence sur une année complète. Mais le communiqué de l'Union frappe par la violence de ses propos : comme nous l'avons vu, il mélange des accusations ou des interrogations légitimes (sur le rôle d'une fédération par exemple) avec des arguments véhéments visant à discréditer la politique fédérale dans son ensemble. Cette attaque illustre une certaine vision du secteur marchand, fédéré au sein de l'UDSE : au regard de sa place au niveau de l'offre d'escalade française, celui-ci se considère désormais aussi légitime, si ce n'est davantage, que la FFME qu'elle s'autorise à conseiller et à critiquer. La légitimité historique de la fédération et son attachement institutionnel est ici balayée par l'Union, qui se considère elle-même comme le centre de gravité de l'escalade indoor en France.

⁵⁰⁹ Voir par exemple les différentes controverses liées à l'escalade en site naturel, analysées au chapitre n°4.

Dans son style, celui-ci s'apparente à un pamphlet, où l'objectif est d'accentuer, par divers procédés, la critique de la FFME, fut-ce en s'arrangeant avec la réalité, ou en faisant l'économie d'une argumentation sérieuse. De plus, le sentiment de supériorité qui émane du discours de l'UDSE est flagrant : le secteur privé se considère légitime à conseiller la FFME en matière de politique fédérale (la fédération n'a jamais cherché à dicter sa conduite aux salles privées) ; affirme engager des recours juridiques contre le projet de Karma Paris, qui a remporté un appel d'offre public auquel les acteurs privées pouvaient également répondre, et alors que la concurrence de cette nouvelle salle apparaît dérisoire face aux mastodontes du secteur comme Climb'Up et Arkose⁵¹⁰ ; tout en la menaçant de créer sa propre fédération. Sans oublier qu'à deux reprises, l'UDSE reproche à la FFME de ne pas les aider. Le secteur marchand attend ainsi de la fédération un soutien, une assistance, de manière unilatérale. Il semble en effet peu probable que dans ce contexte, la fédération puisse compter sur le soutien d'une salle membre de l'Union ! Ce rapport de force apparaît déséquilibré et brutal ; mais il est en réalité typique d'une économie capitaliste néolibérale où les pouvoirs publics permettent au secteur marchand de prospérer par les politiques qu'ils mettent en place (Denord, 2016). Ici, la FFME devrait aider les salles privées, leur permettre de croître ; mais ne devrait surtout pas demander à en retirer de quelconques bénéfices. La création de l'UDSE, et la controverse analysée ci-contre, témoignent également d'une évolution du marché de l'escalade : désormais, les salles d'escalade sont en capacité de s'organiser entre elles pour faire valoir leurs intérêts, malgré leur concurrence au sein du marché.

L'asymétrie de pouvoir entre la fédération et le secteur des salles marchandes est ici manifeste. Celle-ci sera l'objet d'une seconde analyse⁵¹¹, avec une focale différente. Nous analyserons la mise en place de partenariats entre la FFME et les salles privées, et plus globalement l'évolution du rapport de force entre ces deux protagonistes. Toutefois, le projet de Karma Paris La Villette, et la controverse qui en a découlé, illustrent la bascule qui s'opère dans la relation entre la fédération et le monde marchand. Si les menaces proférées par l'UDSE n'ont pas été suivies d'effet, celles-ci témoignent de l'aisance et de la confiance du secteur privé à devenir maître du jeu organisationnel au sein de l'offre de pratique d'escalade au niveau français.

Cette controverse témoigne également de la transformation de la gouvernance de l'escalade, qui évolue vers un fonctionnement systémique, c'est-à-dire une « *interdépendance complexe entre les organisations sportives et leurs environnements économiques (médias,*

⁵¹⁰ Voir le chapitre n°3 de cette thèse, qui analyse le développement du marché des salles privées en France.

⁵¹¹ Dans la sous-partie 9.1. de ce chapitre.

sponsors, agents de joueurs, clubs pros, actionnaires, ...) et politiques » (Henry, 2005, p. 160). Henry (*ibid.*, p. 161) prend l'exemple des quatorze plus grands clubs de football professionnel européens, si puissants qu'ils sont en capacité de menacer les fédérations de créer leur propre ligue indépendante : dans cet exemple comme pour notre étude de cas, l'émergence d'un réseau structuré d'acteurs marchands vient remettre en cause la légitimité des organisations sportives, contraintes de composer avec les attentes de ces parties prenantes. Dans ce cadre, le rôle hégémonique des fédérations dans la gouvernance du sport est remis en question, puisqu'apparaît « *la nécessité d'un ajustement mutuel entre les diverses parties prenantes concernées par l'organisation et la gestion du sport. En ce sens, les fédérations sportives ne peuvent plus imposer leur volonté aux parties prenantes en les écartant de la négociation* » (*ibid.*, p. 170). Bien que la FFME conserve son autonomie et que la gouvernance de l'escalade soit encore dominée par la fédération délégataire aux yeux des pouvoirs publics, un glissement s'opère vers une gouvernance systémique, où celle-ci prendrait davantage en compte les intérêts de la sphère marchande. L'émergence d'une nouvelle partie prenante revendicative, l'UDSE, et le développement de partenariats avec le secteur marchand⁵¹², témoignent de l'amorce de cette bascule.

5.5. Conclusion

La « marque Karma » représente, aux yeux des dirigeants fédéraux, un des piliers de la stratégie managériale qu'ils entendent conduire. Face à la réussite étincelante du secteur privé, la première salle fédérale est toutefois à la peine ; ce qui n'empêche pas la direction nationale, fascinée par la croissance du secteur, d'entreprendre son développement. Mais est-ce que créer et gérer une salle marchande sont des missions de service public ? La FFME en a-t-elle seulement les compétences et les moyens ? Six ans après la première salle à Fontainebleau, la fédération a annoncé fin 2020 l'ouverture d'une seconde salle à Paris : le développement de cette activité sous le giron fédéral est bien trop lent pour suivre la cadence des leaders du marché. Dès lors, alors que les acteurs privés ont bâti de solides réseaux au niveau français, l'offre fédérale est dépassée. De plus, l'hostilité du secteur marchand à cette seconde salle – dont le potentiel en terme de concurrence apparaît dérisoire – témoigne d'une réorganisation des jeux de pouvoirs en train de se faire : les acteurs privés entendent bénéficier d'une légitimité organisationnelle au sein du système escalade.

⁵¹² Voir la partie 9.1. de ce chapitre.

6. L'Assistance à Maitrise d'Ouvrage

La FFME a créé un bureau d'étude chargé de réaliser de l'Assistance à Maitrise d'Ouvrage (AMO), afin que la fédération puisse être prestataire de service auprès des collectivités souhaitant construire un mur d'escalade⁵¹³. Cette création fait suite à une demande de l'association des Maires de France, d'après D. Coisy, ancien vice-président de la FFME chargé des équipements⁵¹⁴. Développer cette activité apparaît comme une innovation organisationnelle, puisqu'il s'agit pour la FFME d'un secteur radicalement nouveau et en dehors de son champ d'action. De plus, la loi empêche théoriquement le monde associatif de proposer des prestations marchandes. Ce premier obstacle à l'innovation a été levé par l'association d'un nouvel actant, la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des fraudes (DGCCRF) : celle-ci a autorisé la FFME à créer une activité d'AMO au service des collectivités⁵¹⁵. D'après P. You, ce service a permis d'accompagner les collectivités vers le développement de SAE plus qualitatives, avec des structures de niveau international ou national⁵¹⁶.

La contradiction entre missions fédérales et logique marchande est là aussi présente. Ainsi, D. Coisy défend l'idée que ce service n'a pas de visée lucrative : le service rendu le serait ainsi « *pour des sommes modiques, parce que nous on n'est pas un bureau d'études qui a besoin de gagner de l'argent, etc. Nous, il faut qu'on règle les salaires des personnes, payer l'assurance, mais ça se limite à ça ! On cherche pas à faire de bénéfices sur le sujet* »⁵¹⁷.

Toutefois, il s'agit bien d'un service marchand que la FFME vend aux collectivités. De plus, la direction nationale semble aspirer à en garder le contrôle. Ainsi, le comportement d'une Ligue régionale, qui signe des contrats d'AMO au niveau local, sans passer par le niveau national, a été vivement dénoncé⁵¹⁸. Nous pouvons toutefois penser qu'une Ligue, tout comme la fédération, est un organisme associatif à but non-lucratif : comme l'affirme D. Coisy, celle-ci a vraisemblablement signé ces contrats afin de rendre service aux collectivités localement en traitant directement avec ces dernières. Mais la direction nationale rappelle que c'est par son intermédiaire que doivent se signer les contrats d'AMO, preuve d'une centralisation politique du pouvoir déjà évoquée. Nous pouvons émettre l'hypothèse qu'au-delà de ce verrouillage politique se cache une logique marchande : logiquement, la direction

⁵¹³ Assemblée Générale de la FFME 2018.

⁵¹⁴ Entretien avec D. Coisy, septembre 2020.

⁵¹⁵ Entretien avec D. Coisy, septembre 2020.

⁵¹⁶ Entretien avec P. You, septembre 2020.

⁵¹⁷ Entretien avec D. Coisy, septembre 2020.

⁵¹⁸ Conseil d'Administration de la FFME du 5 octobre 2019.

nationale cherche à être la seule interlocutrice des collectivités. Si son objectif est d’être également la seule à en tirer des revenus (et non des bureaux d’études concurrents), l’AMO est également envisagée comme une opportunité pour développer, grâce aux nouvelles SAE, de nouveaux clubs, et attirer ainsi de nouveaux licenciés. Nous pouvons esquisser un parallèle avec la proposition de mise en franchise de Karma, selon laquelle les Ligues deviendraient, en développant des salles marchandes fédérales, des franchises, devant verser une redevance au siège national, propriétaire de la « marque » Karma. Dans le cas du service d’AMO, nous pouvons donc imaginer que la direction nationale souhaite également conserver la pleine propriété de celui-ci. Tout comme la direction fédérale n’envisage pas qu’une Ligue ou qu’un CT développe en son nom propre une salle marchande, elle n’envisage vraisemblablement pas non plus le fait qu’ils développent une activité marchande d’AMO de manière autonome.

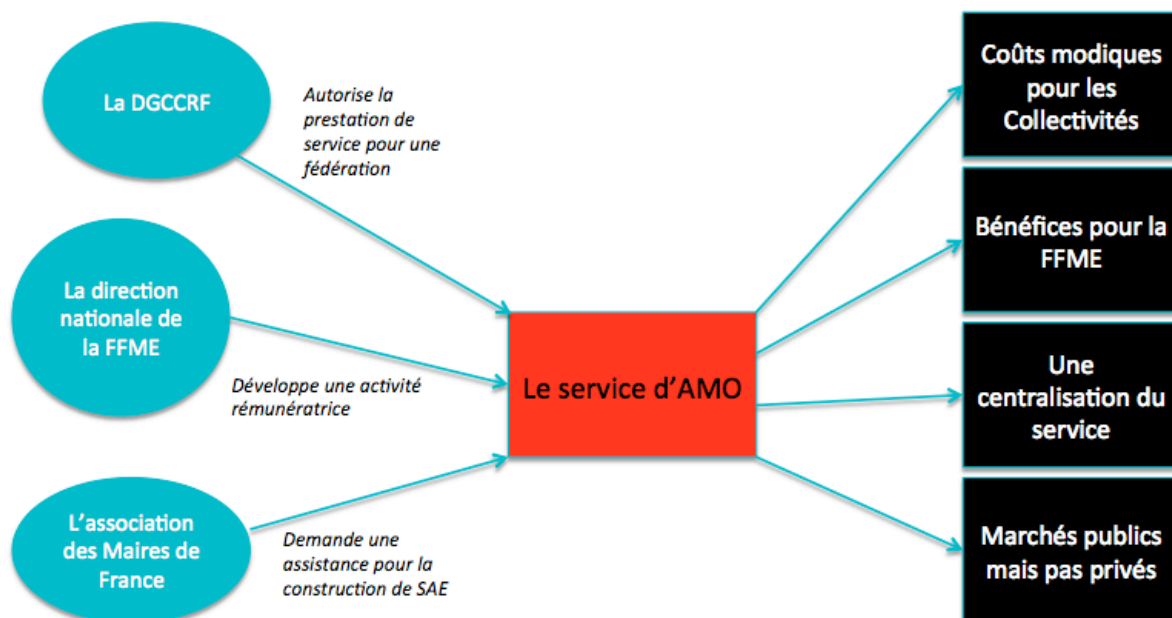


Figure n°4. L’innovation servicielle d’AMO par la FFME.

Il convient cependant de relativiser la portée de cette innovation de service que constitue l’AMO. La FFME est tout à fait lucide sur ce point : celle-ci est loin d’avoir le monopole sur le marché, notamment du fait que les salles créées par les collectivités ne représentent qu’une partie des salles françaises ; l’autre partie étant privée. Ainsi, D. Coisy reconnaît :

« Il y a aussi le marché privé. Il y a beaucoup de salles d’escalade qui se réalisent sur le territoire français, depuis 4-5 ans, et ces personnes là ne nous appellent pas. Souvent, ce sont d’anciens grimpeurs, ils ont déjà une petite idée de la chose, et ils

*travaillent directement avec un fournisseur qu'ils connaissent. Donc ce marché là nous échappe. »*⁵¹⁹

Ainsi, la mise en place de cette prestation représente une innovation marchande supplémentaire pour la FFME, qui dispose ainsi d'un nouveau secteur potentiellement rémunérateur. Toutefois, ce service a été créé suite à une demande des collectivités, qui sont les seuls clients de la fédération. Une part de marché importante, et appelée à croître, lui échappe : celle des salles privées d'escalade. Une autre part, celle des collectivités et des clubs, ne lui est pas acquise non plus : de nombreuses structures traitent directement avec les constructeurs de SAE. L'AMO témoigne ainsi de la démarche entrepreneuriale de la FFME, mais sa portée s'avère limitée.

7. Autres innovations marchandes menées par la FFME

Au-delà des innovations que nous avons vu ci-dessus, d'autres innovations ont été conduites par la fédération dans une perspective marchande. Nous montrerons que ce sont des initiatives diffuses, éparées, aux résultats économiques contrastés. Si celles-ci ne génèrent pas des revenus conséquents pour la fédération, elles illustrent cependant le volontarisme de la fédération dans sa quête d'autofinancement, en se lançant dans un entrepreneuriat diversifié.

7.1. Un dispositif éphémère : Paris Escalade Club

Parmi les différentes innovations développées se trouve un service destiné à concurrencer l'offre des salles privées, de par sa flexibilité : Paris Escalade Club (PEC)⁵²⁰. Comme son nom ne l'indique pas, il ne s'agit pas d'un club fédéral mais d'une offre de cours encadrés par des professionnels pour s'initier ou se perfectionner à l'escalade sur une durée limitée : trois mois, alors qu'en club le pratiquant doit s'inscrire à l'année et prendre une licence. En ce sens, cette offre se rapproche de ce que peut proposer le secteur marchand : un engagement temporel limité, offrant davantage de souplesse aux néo-pratiquants.

Ce dispositif fut créé suite à la victoire de la FFME à un appel d'offre de la ville de Paris⁵²¹. La direction nationale se félicite de ce dispositif, dont l'un des objectifs est de rediriger le public vers les clubs fédéraux d'Ile-de-France : « *La fédération devient un acteur*

⁵¹⁹ Entretien avec D. Coisy, septembre 2020.

⁵²⁰ Auteur inconnu. Paris Escalade club, faites le mur à Paris. Site internet de la FFME. 6 septembre 2018. <https://www.ffme.fr/paris-escalade-club-faites-le-mur-a-paris/>

⁵²¹ Conseil d'Administration de la FFME du 8 octobre 2016.

majeur qui doit capter un public et le rediriger auprès des clubs franciliens »⁵²². Géré par le siège de la FFME, celui-ci confirme, une fois de plus, la centralisation politique qui y règne : si l'objectif est bien d'apporter de nouveaux grimpeurs aux clubs de la région, ces derniers ne sont en aucun cas sollicités ou associés dans le développement ou l'animation de PEC.

Enfin, si nous ne disposons pas de bilan explicite de cette micro-innovation, il semblerait que sa trajectoire témoigne d'un échec. En effet, après une première session en 2018 et une seconde au début 2019⁵²³, la troisième session fin 2019⁵²⁴ semble être la dernière. En effet, le site d'inscription n'existe plus⁵²⁵, et nous n'avons trouvé aucune trace du projet, ni dans les procès-verbaux d'AG et de CA de la FFME, ni sur internet. Nous pouvons donc émettre, en creux, l'hypothèse d'un échec du projet : est-ce à cause du faible nombre d'inscrits ? D'un désengagement de la ville de Paris ?

Nonobstant l'impossibilité d'en tirer un bilan substantiel, ce projet montre que la FFME a cru dans le potentiel de celui-ci, malgré un fonctionnement singulier. Alors que les clubs et les salles privées sont deux types de structure facile à identifier et à distinguer, PEC se situait dans un no man's land conceptuel. Celui-ci comprend le terme « club » mais n'est adossé à aucun club ; au contraire, la gestion est du ressort de la direction nationale et non des clubs locaux. L'engagement y est de trois mois, alors qu'en salle privée il existe une diversité de formules, et notamment des cours à l'unité⁵²⁶, et que les clubs fonctionnent à l'année. Enfin, le projet est porté par la FFME, mais il ne s'adresse pas aux licenciés et ne donne lieu à aucune prise de licence. Nous pouvons donc supposer qu'avec l'effervescence liée au développement de l'escalade en milieu urbain, notamment dans les grandes agglomérations, la fédération a vu dans ce projet une manne financière potentielle, dans un contexte où la croissance exceptionnelle du secteur des salles d'escalade lui échappe en partie⁵²⁷. L'échec du PEC montre donc que cette tentative n'était pas le meilleur moyen pour y parvenir.

⁵²² Conseil d'Administration de la FFME du 8 décembre 2018.

⁵²³ Auteur inconnu. Paris Escalade club - Inscriptions ouvertes. Site internet de la FFME. 27 septembre 2018. <https://www.ffme.fr/paris-escalade-club-inscriptions-ouvertes/>

⁵²⁴ Auteur inconnu. Paris Escalade club, 3^e session. Site internet de la FFME. 16 mai 2019. <https://www.ffme.fr/paris-escalade-club-3e-session/>

⁵²⁵ Site internet de Paris Escalade Club (site inactif en 2023). <https://www.paris-escalade-club.fr/>

⁵²⁶ Arkose Nation à Paris propose ainsi le choix entre une séance, six séances ou l'année complète (trente-deux séances). Source : site internet d'Arkose Nation. <https://arkose.com/nation/tarifs-cours-resa/adultes?course=cours-escalade-6>

⁵²⁷ F. Labreux. Les 20 ans des salles d'escalade. *Grimper n°163*. Avril 2015.

7.2. Topos

Une seconde innovation développée par la FFME fut la mise en place de topos numériques, en partenariat avec Climbing Away⁵²⁸, avec un service nommé Numesca⁵²⁹. Cette initiative, développée au niveau national, s'est avérée être un échec : en 2017, seuls 540 euros hors taxe de gains ont été récoltés par la fédération⁵³⁰. Si ce projet n'est plus évoqué en Conseil d'Administration ou en Assemblée Générale, il semblerait toutefois que les topos numériques édités par la FFME perdurent : ainsi se trouvent sur Climbing Away des topos édités par des CT FFME⁵³¹. Nous ne pouvons cependant pas analyser les retombées économiques réelles. Mais le service d'édition de topos semble avoir été « décentralisé » – au contraire d'autres services que la direction nationale tend à contrôler de manière centralisée – au profit des CT qui en assument l'édition.

Au-delà de Numesca, un projet de topo numérique en cours innovant se développe. Ainsi, dans l'Isère (38), le CT FFME cherche à proposer gratuitement les topos du département grâce au sponsoring :

« C'est un peu un fonctionnement où des capitaux privés permettent d'améliorer les services vers les usagers, ou les licenciés, tout simplement. Mais ça c'est génial, je trouve ça plutôt bien ! Après il faut savoir effectivement comment est décidé le décisionnel. [...] Ce qui est important, il ne faut pas faire des sous pour les sous. Il faut quand même rester dans ces valeurs sportives et éthiques, quelque part. »⁵³²

C. Vigier, pourfendeur de la politique fédérale nationale, en matière de gestion des sites naturels notamment, défend ici l'association de la FFME au secteur privé pour mener des projets – à l'instar du fonds de dotation RockClimber dédié à l'entretien et au développement des sites naturels⁵³³. Il s'agirait donc ici de proposer un topo d'escalade innovant par rapport au modèle traditionnel : en général, celui-ci est fait par des acteurs en lien avec les grimpeurs, qui vendent des topos au format papier pour financer les coûts liés à l'équipement et à l'entretien. Ici, l'objectif est de mettre en place la gratuité du topo pour les grimpeurs, en s'appuyant sur l'aide financière de sponsors issus du secteur privé.

⁵²⁸ Site internet qui référence les sites d'escalade à travers le monde, et héberge des topos numériques. <https://climbingaway.fr/fr/>

⁵²⁹ Assemblée Générale de la FFME 2016.

⁵³⁰ Assemblée Générale de la FFME 2017.

⁵³¹ Auteur inconnu. Tous les topos numériques éthiques pour smartphones et tablettes. Site internet de Climbing Away. Date inconnue. <https://climbingaway.fr/fr/voyager/nos-topos-numeriques>

⁵³² Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

⁵³³ De même, malgré ses critiques récurrentes de la direction nationale, il n'est pas opposé sur le principe au fonds de dotation RockClimber. (Voir la partie 6. du chapitre n°4)

Néanmoins, la différence entre le CT de l'Isère et la direction nationale dans leur conception du topo numérique est de taille : pour les premiers, l'objectif est de rendre gratuit un service rendu au grimpeurs (les informations contenues dans les topos) en finançant les coûts liés à l'entretien et l'équipement grâce au sponsoring ; pour les dirigeants fédéraux, il s'agissait de développer une activité génératrice de revenus en proposant des topos numériques payants. L'approche voulue au niveau national, selon laquelle les topos peuvent représenter un centre de profit supplémentaire, représente vraisemblablement un échec. La solution développée par les acteurs locaux semble davantage s'imposer : qu'il s'agisse de topos payants (les topos édités par les CT déjà disponibles sur Climbing Away) ou de projets de topos gratuits, l'objectif des acteurs locaux est ainsi de bénéficier de revenus ciblés qui permettront d'alimenter le financement de leurs actions en faveur de l'escalade en SNE.

7.3. Conclusion

La stratégie managériale de la FFME ne se matérialise pas seulement au travers de ses actions les plus visibles (la formation, Karma, ou encore son activité d'AMO, qui dégagent un excédent⁵³⁴). Celle-ci s'illustre également dans la volonté de la fédération à chercher de nouveaux centres de profits, dès qu'elle y voit une opportunité. Le processus de « *marketization extensive* » (Callon, 2015), caractérisé par la mise en marché de biens et services qui étaient hors des mécanismes marchands, est manifeste ici : la FFME suit un cheminement formaté par les idées d'autofinancement et d'entrepreneuriat. Si certaines actions entreprises constituent des innovations abouties, d'autres représentent des échecs, comme le PEC ou Numesca. Ces exemples témoignent la difficulté des dirigeants fédéraux à envisager les différentes problématiques fédérales en dehors du solutionnisme entrepreneurial.

8. Les partenariats de la FFME avec le monde marchand

L'objectif de cette partie est d'analyser le développement de divers partenariats entre la FFME et des entreprises du monde marchand. En effet, ces partenariats sont, pour leur grande majorité, apparus sous la mandature de P. You. En plus des partenariats traditionnels dans lesquelles les fédérations sont encastrées (clubs, Ministère des Sports, Fédération Internationale, etc.), se sont ainsi développés des partenariats systémiques (Bayle & Robinson, 2007) avec des acteurs marchands du système escalade. Nous pouvons distinguer

⁵³⁴ Assemblée Générale de la FFME 2019.

deux types de partenariats : les premiers sont des accords récents passés avec des acteurs privés de l'escalade en salle, dont les objectifs sont troubles ; alors les seconds représentent des contrats de sponsoring classiques. Cependant, les deux témoignent d'un même mouvement : une emprise croissante des forces marchandes sur la FFME, c'est-à-dire un processus « *marketization* » (Callon, 2015). L'organisation fédérale s'en trouve transformée et contrainte par l'influence grandissante de ces acteurs.

8.1. Les partenariats avec les salles privées d'escalade : une innovation organisationnelle ?

Cette catégorie de partenariats est apparue récemment : il s'agit d'accords signés avec deux groupes de salles privées, Block'Out (2019) et Climb'Up (2020). Ceux-ci émergent dans un contexte de tension et de concurrence croissante entre ces deux parties prenantes, comme l'illustre la passe d'armes entre la FFME et l'UDSE à propos de la future salle Karma à Paris⁵³⁵. Les relations entre mondes fédéral et marchand apparaissent complexes : d'un côté, les acteurs marchands critiquent la fédération et la menacent ; de l'autre, ces deux mondes s'entendent et s'associent, comme c'est le cas dans le cadre de ces deux partenariats.

Nous analyserons pour chacun d'entre eux les fondements de ces accords, leur contenu et la controverse qui les accompagne. Puis nous montrerons en quoi ils sont révélateurs d'une bascule de rapport de force entre les sphères associative et marchande, au profit de cette dernière.

8.1.1. Block'Out : un partenariat inédit et controversé

Annoncé le 28 février 2019⁵³⁶, le partenariat entre le groupe Block'Out et la FFME est inédit au sein du système escalade. L'entreprise est un acteur pionnier des 'nouvelles' salles d'escalade : la première salle ouverte, en 2008 à Osny (Val-d'Oise), est la première à coupler salle de bloc et restauration pour toucher un public large qui dépasse le cercle des grimpeurs initiés⁵³⁷. Depuis, l'entreprise compte quatorze salles en France, franchisées ou non⁵³⁸.

Ce partenariat a été signé par la direction de Block'Out et la FFME en mai 2018. La FFME affiche publiquement un enthousiasme pour celui-ci : « *ce protocole d'accord avec un*

⁵³⁵ Voir la partie 5.5. de ce chapitre.

⁵³⁶ Auteur inconnu. Un nouveau partenariat avec Block Out. Site internet de la FFME. 28 février 2019. <https://www.ffme.fr/un-nouveau-partenariat-avec-block-out/>

⁵³⁷ Voir le chapitre n°3 sur l'essor des salles privées d'escalade en France.

⁵³⁸ Site internet de Block'Out. <https://www.blockout.fr/>

réseau de salles privées impulse un réel changement en termes de mentalité et de fonctionnement au sein de la fédération »⁵³⁹. Du côté de Block'Out, E. Charruau, associé-fondateur de Block'Out, communique également de manière positive sur ce nouvel accord : « *Block'Out s'inscrit dans le projet Olympique à fond ; nous avons misé sur une synergie vertueuse entre un réseau de salles privées et une fédération qui recherche des compétiteurs et des licenciés* »⁵⁴⁰. Il légitime le partenariat en rappelant que le Club Block'Out fut classé premier au classement national, et comporte une équipe d'athlètes de haut-niveau⁵⁴¹. Ainsi, le groupe est un des seuls acteurs du marché à investir le domaine des compétitions fédérales ; très tôt, celui-ci a créé un club affilié à la FFME, afin de permettre à ses athlètes, mais aussi à des grimpeurs amateurs, de concourir sous le nom de la marque⁵⁴². Le club « Team Block'Out », basé à Lisses (Essonne), cohabite avec les différentes salles du groupe, affiliées à la fédération sans avoir créé de club. Avant de signer un accord avec la FFME, le groupe rassemblait déjà de nombreux athlètes de l'équipe de France au sein de son club, ce qui témoigne de sa volonté de s'appuyer sur la compétition d'escalade dans sa stratégie de communication. Dans son discours, l'entreprise s'inscrit également en cohérence avec la ligne fédérale qui consiste à s'appuyer sur l'Olympisme pour faire sa promotion⁵⁴³. Tout comme l'intégration de l'escalade aux JO est mobilisée par la FFME pour légitimer son investissement sélectif sur le haut-niveau et la préparation Olympique, Block'Out cherche ici à se positionner au sein du réseau d'actants impliqués dans le « *projet Olympique* », afin d'en retirer des bénéfices communicationnels.

La convention qui lie la FFME à Block'Out repose sur trois axes : la compétition, la communication et la délivrance de licences⁵⁴⁴, que nous analysons ci-dessous. Néanmoins, un tel partenariat fut l'objet d'une controverse, alors que sa pérennité semble aujourd'hui remise en cause par des éléments conjoncturels⁵⁴⁵. Il ne subsiste de celui-ci que des traces : le partenariat n'apparaît plus à l'ordre du jour. Nous pouvons donc supposer que celui-ci, décidé

⁵³⁹ Conseil d'Administration de la FFME du 26 mai 2018.

⁵⁴⁰ Auteur inconnu. Salles d'escalade, où en est-on en 2019? *Grimper n°200*. Octobre 2019.

⁵⁴¹ On y trouve par exemple Manu Cornu, athlète de l'équipe de France, 3^e aux championnats du Monde en bloc de 2016 à Paris.

Les membres de la « Team B'O » ne sont cependant pas à jour.

Source : Auteur inconnu. Club Block'Out et Team B'O. Site internet de Block'Out. Date inconnue. <https://www.blockout.fr/club-block-out>

⁵⁴² Vertical'Art dispose également d'une « Team », et de clubs locaux dans certaines de ses salles (Toulon, Nantes).

Source : Base de données référençant les structures affiliées à la FFME. Site internet de la FFME. <https://www.ffme.fr/ffme/espace-structure/structures-liste/>

⁵⁴³ Voir la seconde partie du chapitre n°1 sur l'intégration de l'escalade aux JO.

⁵⁴⁴ Assemblée Générale de la FFME 2019.

⁵⁴⁵ Voir l'encart dans la partie 1.4. du chapitre n°3.

par l'ancienne direction de Block'Out, soit en suspens, voire soit rendu caduque par les évènements qu'a connu la société.

Une convention divisée en trois axes

Le premier axe de ce partenariat est la compétition, avec la mise en place d'un circuit inédit : la Block'Out Cup. Il s'agissait d'un circuit de quatorze étapes qualificatives (dans chacune des salles du groupe à travers l'Hexagone), avec une épreuve finale dans une salle non-communicuée. Grâce à un prize money de 50 000 euros au total, l'objectif de la direction de l'entreprise était de créer un circuit national de bloc attractif :

« Nous avons eu l'idée de créer ce circuit officiel à un moment de la saison où il nous paraissait important de créer une effervescence compétitive entre les clubs des départements où nous sommes implantés et idéalement convertir les grimpeurs abonnés de nos salles en de nouveaux compétiteurs participants aux compétitions fédérales tout au long de l'année. »⁵⁴⁶

Cependant, ce circuit de compétition reste à l'heure actuelle en suspens : après les deux premières étapes, le premier confinement en France (17 mars 2020 – 11 mai 2020) marque une interruption nette du circuit, et les contraintes d'ouvertures qui ont pesé sur les lieux de pratiques sportives à cause de la pandémie ont mis à l'arrêt les compétitions pendant l'année 2020-2021. Il n'en reste pas moins surprenant que le site de la compétition soit resté bloqué en 2020 : aucune actualisation n'a été faite⁵⁴⁷. Cette suspension interroge sur la pérennité de ce partenariat, sur lequel plus aucune communication n'est faite depuis 2020.

L'objectif de ces compétitions serait d'attirer du monde dans les salles Block'Out grâce à ces évènements, afin de « faire des licences » et « faire des entrées ». S. Viens considère ainsi :

« Pour les salles B'O, c'est faire en sorte que les compétitions qui s'organisent, et avec les personnes licenciées participants à ces compétitions, c'est rentrer dans le classement national. Pour leurs grimpeurs de salle, c'est un jeu supplémentaire. Voilà. Et eux, leur souci, c'est vraiment d'avoir des clients qui sont contents. Et derrière, à partir du moment où les compétitions rentrent dans le classement national, y a aussi des très forts grimpeurs qui les font, hein. Et des forts grimpeurs, bah ça attire du monde dans la salle ! »⁵⁴⁸

⁵⁴⁶ D'après E. Charruau, associé-fondateur.

Source : C. Loury. Emmanuel Charruau, co-fondateur de Block'Out, nous parle de la B'O Cup. *Planetgrimpe*. 2 mars 2020. <https://planetgrimpe.com/emmanuel-charruau-co-fondateur-de-blockout-nous-parle-de-la-blockout-cup/>

⁵⁴⁷ Site internet de la Block'Out Cup. <https://www.blockoutcup.com/>

⁵⁴⁸ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

L'idée serait donc celle d'un partenariat gagnant-gagnant où les grimpeurs forts, licenciés, concourant pour le classement national, rendent la compétition attractive de par leur participation, alors que la participation requiert une licence fédérale. Toutefois, lors de nos entretiens, les dirigeants fédéraux ont omis un élément-clé qui explique le caractère soudain de ce partenariat : le fait que Block'Out comptait mettre en place ce circuit, avec ou sans la FFME. Alors que P. You nous affirme que l'entreprise « *voulait que ce circuit soit reconnu par la fédération* »⁵⁴⁹, cela n'apparaît pas comme une évidence : « *La B'O Cup reste dans le giron fédéral. Il faut savoir que sans ce partenariat, la B'O Cup aurait quand même eu lieu* »⁵⁵⁰. Ainsi, Block'Out élaborait son propre circuit national : la FFME a donc eu le choix de s'y associer, ou bien de subir la concurrence d'un circuit plus attractif pour les athlètes⁵⁵¹. Derrière l'enthousiasme affiché par les deux protagonistes, nous pouvons esquisser un autre scénario : Block'Out, disposant des moyens structurels (un bon maillage territorial) et financiers pour organiser son propre circuit de compétition, a mis devant le fait accompli la FFME, impuissante. Celle-ci a donc choisi l'option qui lui permet de sauver la face, de rester dans le coup, face à un circuit qui s'annonçait comme une concurrence sérieuse de celui de la coupe de France de Bloc.

Nous pouvons aussi envisager que la FFME s'en contente, dans la mesure où il devient parfois difficile pour les clubs d'organiser des compétitions d'envergure⁵⁵². Ainsi, O. Lhopiteau, associé-fondateur de The Roof Rennes, considère ainsi que « *la fédération à la fois est bien contente parce qu'elle galère à organiser des coupes de France qui soient bien régulières, et avoir un maillage de salles qui peuvent accueillir des événements nationaux. La B'O Cup peut répondre directement à ce besoin-là* »⁵⁵³. Dès lors, la mise en place de ce circuit privé permet indirectement à la fédération de déléguer une partie des compétitions qu'elle organise à un acteur privé. Dans la mesure où les salles privées organisent déjà des compétitions fédérales localement (championnats départementaux, régionaux, voire nationaux) de manière récurrente, il s'agit finalement d'une suite logique d'un mouvement déjà amorcé. Celui-ci consiste en un partage de l'organisation des compétitions entre les clubs, qui seraient de moins en moins enclins, voire capables, de le faire, et les acteurs privés.

⁵⁴⁹ Entretien avec P. You, septembre 2020.

⁵⁵⁰ Conseil d'Administration de la FFME du 7 mars 2020.

⁵⁵¹ Le montant du Prize Money (50 000 euros au total) annoncé par Block'Out est incomparable aux lots gagnés dans les compétitions FFME. Les grimpeurs sur les podiums des championnats de France gagnent des cordes, des crash-pads, des bons d'achat, etc. Pour quelques centaines d'euros au maximum.

⁵⁵² Pour l'organisation de la Coupe du Monde de Valence, le club local (Minéral Spirit) a dû financer 75 000 euros, sur un montant total de 115 000 euros.

Source : F. Labreux. Edito. *Grimper n°153*. Décembre 2013.

⁵⁵³ Entretien avec O. Lhopiteau, février 2021.

Le deuxième point du partenariat porte sur la communication. Du côté de la FFME, il s'agit d'être affiché dans les salles du groupe et sur leurs sites internet, afin d'être visible des grimpeurs qui fréquentent les salles, et ignorent potentiellement l'existence de la fédération, et/ou l'intérêt d'être licencié. D'après S. Viens, la FFME serait ainsi affichée « *dans toutes les salles B'O* »⁵⁵⁴. Toutefois, sur internet, aucune mention de la fédération sur le site de la maison mère⁵⁵⁵, ou sur celui des salles ; à l'exception d'une salle, à l'état de projet, à Angers (Maine-et-Loire)⁵⁵⁶. Réciproquement, la FFME ne mentionne plus l'entreprise comme faisant partie de ses partenaires : malgré le silence sur l'évolution du partenariat, il s'agit d'un indice supplémentaire de l'obsolescence de celui-ci. En ce qui concerne la salle d'Angers, nous pouvons supposer que la page a été créée avant le début de la crise sanitaire en mars 2020, alors que le partenariat venait d'être lancé. Le projet de salle apparaît encore abstrait, et nous laisse à penser que le projet est suspendu ou arrêté, expliquant que le site internet ne soit pas mis à jour. Il s'agit donc, avec le site de la B'O Cup, des dernières reliques disponibles sur ce partenariat.

Du côté de Block'Out, cela permet de bénéficier d'une visibilité accrue sur les compétitions nationales et internationales, offerte par la FFME. S'associer à la fédération permet également de donner à l'entreprise une image de crédibilité et de légitimité institutionnelle, alors que celle-ci souffre en réalité d'une mauvaise gestion.

D'un point de vue communicationnel, l'équilibre entre les deux parties mérite d'être interrogé. Ainsi, O. Lhopiteau apporte un avis critique sur ce point :

*« C'est du pain béni pour B'O : clairement. [...] Au niveau comm', ouais. Ça s'appelle la B'O Cup, ça s'appelle pas la FFME-B'O Cup, ou la B'O-FFME Cup ; ça s'appelle juste la B'O Cup. Donc voilà, après ce n'est pas une mauvaise chose. Après, si ça peut augmenter le nombre de licenciés, si ça peut faire gonfler le nombre de licenciés de la fédération, et leur faire mener leurs projets comme ils veulent : bah c'est très très bien, hein. »*⁵⁵⁷

Sans s'opposer au partenariat, il soutient ainsi que la communication reste à la faveur de Block'Out. De fait, celui-ci apparaît comme équilibré d'un point de l'affichage réciproque du partenaire ; néanmoins, la dénomination Block'Out Cup corrobore le fait qu'il s'agisse d'une compétition créée par l'entreprise, dans sa seule initiative, et que la FFME a été ajoutée en tant que partenaire à posteriori.

⁵⁵⁴ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

⁵⁵⁵ Site internet de Block'Out. <https://www.blockout.fr/>

⁵⁵⁶ Site internet de Block'Out Angers. <https://www.blockout.fr/bo-angers>

⁵⁵⁷ Entretien avec O. Lhopiteau, février 2021.

Enfin, le dernier axe du partenariat porte sur la promotion de la licence. La FFME voit dans l'accord avec Block'Out une opportunité pour augmenter le nombre de licenciés. S. Viens affirme ainsi : « *l'intérêt de la fédération, c'est de faire de la licence. On ne se cache pas, parce que derrière ce partenariat on leur demande de proposer notre licence à leurs adhérents* »⁵⁵⁸.

Le bilan ne semble toutefois pas à la hauteur des attentes fédérales. La FFME espérait, pour l'année 2019-2020, une hausse de « *1500 licenciés supplémentaires, notamment avec le partenariat avec Block'Out et avec la construction de plusieurs salles* »⁵⁵⁹. Toutefois, la prise de licence dans les salles Block'Out s'élevait en mars 2020 à 380 licences⁵⁶⁰, ce qui fait en moyenne 27 licences par salle. Alors qu'un club national existe déjà (la Team B'O), avec de nombreux grimpeurs compétiteurs, ce chiffre apparaît modeste.

Outre le contexte très particulier de la crise sanitaire, le gain de licenciés apparaît ici très limité. Une des explications de cet échec pourrait être le fait que la Block'Out Cup devait amener les grimpeurs souhaitant y participer à se licencier ; or seulement deux épreuves ont eu lieu (sur les quatorze prévues) avant le premier confinement. Néanmoins, cela montre également qu'il ne suffit pas de faire la promotion de la licence FFME dans les salles en affichant le logo de la fédération pour déclencher une prise de licences massive : le pratiquant d'une salle Block'Out n'y verra pas d'intérêt immédiat. Cette tentative, peu concluante, d'amener vers la licence FFME les pratiquants des salles marchandes montrent l'écart qui se creuse entre la fédération et le secteur privé. D'un côté, de nombreux grimpeurs de la FFME fréquentent également ces salles, qui représentent une offre de pratique complémentaire et diversifiée d'une SAE de club ; de l'autre côté, la masse des pratiquants de ces salles ne prennent pas nécessairement de licence, quel qu'en soit le partenariat qui lie leur salle à la fédération.

Les intérêts de chacun

Ce partenariat semblait correspondre à un intérêt réciproque des deux protagonistes : la FFME et Block'Out. Outre l'aspect contractuel en trois axes, le directeur de la communication de la FFME, F. Kunckler, affirme que celui-ci permet de fédérer la « communauté de pratique » en son sein :

« Block'Out est un des grands acteurs de notre milieu et la perspective de construire un partenariat d'envergure avec une marque aussi forte est particulièrement

⁵⁵⁸ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

⁵⁵⁹ Assemblée Générale de la FFME 2019.

⁵⁶⁰ Conseil d'Administration de la FFME du 7 mars 2020.

*réjouissante. En tant que fédération, nous avons pour objectif de rassembler l'ensemble de la communauté de nos sports autour de nos actions. Il était temps que nous tissions un lien fort avec le premier réseau français de salles d'escalade de bloc. »*⁵⁶¹

Ce partenariat est donc présenté comme une occasion de réaffirmer la place centrale de la FFME dans l'organisation de l'escalade en France, qui se pose en rassembleuse de la communauté des acteurs de l'escalade. Mais derrière ces éléments de langage communicationnels, l'intérêt de la FFME mérite d'être questionné : si l'objectif est de rassembler l'ensemble d'une prétendue communauté, alors pourquoi s'associer avec une salle qui propose uniquement du bloc, et qui est celle qui communique le moins avec ses concurrents ? Nous pouvons réitérer l'hypothèse que Block'Out a mis devant le fait accompli la FFME avec la création de la B'O Cup ; la mise en place d'un partenariat permet à la fédération de sauver la face et de se maintenir (du moins dans sa communication) comme un acteur central.

Du côté de Block'Out, A. Piogier détaille les intérêts du groupe à s'associer avec la FFME :

*« Dans ce partenariat, nous ne faisons pas du mécénat. Nous avons choisi de mettre en place un système 'gagnant-gagnant'. Associer notre image à celle de la fédération sera bénéfique à Block'Out. Proposer la licence FFME à nos pratiquants leur permettra, entre autres, de participer au réseau des compétitions fédérales, de pratiquer en bénéficiant d'une assurance pensée pour leurs besoins et d'avoir accès aux avantages offerts par la fédération. Enfin, nous avons souhaité nous associer à l'expertise de l'organisation de compétitions de la fédération pour proposer à nos clients un circuit optimal dans l'ensemble de notre réseau. »*⁵⁶²

Il paraît ainsi surprenant qu'une salle privée – dans un contexte de croissance mondiale qui échappe aux fédérations⁵⁶³ – se réjouisse ainsi d'associer son image à celle de la FFME, et qu'elle affirme qu'une telle action sera bénéfique. Sur le plan des compétitions toutefois, l'intérêt des deux protagonistes apparaît plus compréhensible. Block'Out bénéficie de l'inscription de ses compétitions (dans le cadre de la B'O Cup) au calendrier de la FFME, ce qui lui permet d'attirer davantage de grimpeurs, hors de sa zone de chalandise habituelle. De son côté, la FFME bénéficie du fait que les grimpeurs fréquentant la salle, s'ils souhaitent participer à ces mêmes compétitions, devront prendre une licence FFME. P.H. Paillason

⁵⁶¹ Auteur inconnu. Un nouveau partenariat avec Block Out. Site internet de la FFME. 28 février 2019. <https://www.ffme.fr/un-nouveau-partenariat-avec-block-out/>

⁵⁶² Auteur inconnu. Un nouveau partenariat avec Block Out. Site internet de la FFME. 28 février 2019. <https://www.ffme.fr/un-nouveau-partenariat-avec-block-out/>

⁵⁶³ L. Becker. Indoor Climbing: 5 Trends for the Future. Site internet d'ISPO. 20 mars 2019. <https://www.ispo.com/en/trends/indoor-climbing-5-trends-marketing>

affirme que la direction de Block'Out manifestait un véritable intérêt à travailler avec la FFME. Il indique qu'un système de récompenses quantitatif accompagne le partenariat : « *on a un contrat derrière, où au plus ils vont vendre de licences, au plus ils vont avoir des avantages dans la fédération, en terme de communication, de travail* »⁵⁶⁴.

L'équilibre entre les deux entités ne semblait pas total, avec un déséquilibre en faveur de Block'Out pour son circuit de compétition à son nom. Cependant, la FFME semble consciente de préserver ses intérêts, et se sort habilement d'une situation qui aurait pu précipiter la domination du secteur privé sur l'offre fédérale⁵⁶⁵. R. Moutardier le confirme :

*« Block'Out tire profit de ce partenariat en matière d'image en organisant des compétitions officielles dans ses structures. La FFME, quant à elle, élargit le spectre des compétitions. Sur le plan de la communication, nous assurerons la promotion de la marque Block'Out à mesure qu'elle délivrera des licences. »*⁵⁶⁶

Cette dernière clause permet à la FFME de ne pas faire gratuitement la promotion du groupe : celle-ci est conditionnée à la vente de licences. Finalement, ce partenariat s'est mis en place à un moment particulièrement peu propice : en 2019, avant le premier confinement. La crise sanitaire a précipité le déclin économique de l'entreprise – puisque les salles ont connu des restrictions d'accès totales ou partielles jusqu'au printemps 2022 – conduisant les associés fondateurs à en être dépossédés⁵⁶⁷. Dans ce contexte, Block'Out n'a pu ni organiser le circuit de la B'O Cup (seules les deux premières épreuves ont été organisées), ni vendre un nombre conséquent de licences FFME. Par conséquent, ce partenariat s'est vraisemblablement écroulé avant même d'avoir été mis en place.

Les points de controverse

La mise en place d'un partenariat entre la FFME et Block'Out n'a pas été accueillie de manière unanimement optimiste : des acteurs de la FFME ou des concurrents de Block'Out ont fustigé ce partenariat.

Le premier point porte sur l'opacité du partenariat. Ainsi, la FFME se refuse à divulguer le contenu de celui-ci. P. You et D. Coisy, respectivement président et vice-président chargé des équipements lors de nos entretiens⁵⁶⁸, ont refusé d'expliquer l'accord en détail, et de nous communiquer le document. En CA de la FFME, suite à une demande de C. Chemelle de consulter la convention, un refus lui est opposé : « *il y a des politiques de*

⁵⁶⁴ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

⁵⁶⁵ Dont nous discutons ci-après dans la partie 9.3. de ce chapitre.

⁵⁶⁶ Assemblée Générale de la FFME 2019.

⁵⁶⁷ Voir l'encart dans la partie 1.4. du chapitre n°3.

⁵⁶⁸ Sources : entretien avec P. You, septembre 2020 ; et entretien avec D. Coisy, septembre 2020.

confidentialité à respecter qui ne sont pas à divulguer »⁵⁶⁹. C. Chemelle s'oppose, là encore, à la direction fédérale, en dénonçant le manque de transparence de celle-ci sur un point qu'il considère essentiel. Il fustige ainsi le fait que « *même [nous] au CA, on n'a pas le droit de la voir !* »⁵⁷⁰ : alors que le CA représente déjà un organe décisionnel restreint, cela signifie que l'accord avec Block'Out n'est connu que d'une poignée de dirigeants.

D. Coisy se justifie en évoquant deux arguments : le secret requis vis-à-vis des concurrents de Block'Out, et la domination économique de la FFME qui n'aurait d'autres choix. Il affirme ainsi :

*« Ils nous ont demandé à chacun d'être très discrets sur ces conventions, parce qu'elles sont différentes de l'une à l'autre. Et ils ont des intérêts divergents, et ils veulent pas que ça deviennent un standard pour que le copain d'à côté ait la même convention. [...] On respecte leur demande, si vous me le permettez... on ne divulgue pas, par respect de leur demande, comment dirais-je, les conventions qui sont signées, parce qu'elles sont différentes. Mais, ça se passe très bien. On n'a aucune raison de combattre ça, parce que de toute façon, à terme, elles seront plus puissantes que nous financièrement, alors que nous on dépend de subventions. Hein, faut être logique : si on ne voit pas les choses que par le petit bout de la lorgnette, un jour ou l'autre on se fera écraser. »*⁵⁷¹

De fait, la direction fédérale est prête à cacher le contenu précis de cet accord pour satisfaire la direction de l'entreprise. Elle apparaît être parfaitement lucide sur l'évolution du rapport de force, et sur les conséquences pour son organisation : soit elle s'oppose frontalement aux salles privées, soit elle essaie d'arrondir les angles et de trouver des accords, qui lui permettent de continuer à exister aux yeux de ces salles et de leurs pratiquants.

Un autre point d'achoppement est le fait d'avoir fait un partenariat avec Block'Out en particulier, et concerne les dirigeants de salles concurrentes. B. Lacroix, fondateur du réseau The Roof et désormais directeur de la salle Les Cabanes Urbaines à La Rochelle (sortie du réseau The Roof⁵⁷²), ne voit pas d'inconvénient dans ce partenariat. Il considère même que la B'O Cup est quelque chose de positif pour les deux parties prenantes : « *ça, oui, ça a du sens* »⁵⁷³. Cependant, tous ne partagent pas cet avis : O. Lhopiteau, associé de The Roof Rennes, critique le choix de Block'Out par rapport aux valeurs que porte ce réseau :

« Là où je suis un peu sceptique, c'est sur les valeurs qu'a B'O, qui pour moi sont pas les plus compatibles avec celles de la FFME. Tu parles d'une association loi 1901,

⁵⁶⁹ Conseil d'Administration de la FFME du 30 septembre 2018.

⁵⁷⁰ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

⁵⁷¹ Entretien avec D. Coisy, septembre 2020.

⁵⁷² Voir l'encart sur B. Lacroix dans la partie 2.2. du chapitre n°3.

⁵⁷³ Entretien avec B. Lacroix, novembre 2020.

qui fait un partenariat avec une des enseignes les plus portées sur l'affaire, sur l'argent du réseau français. »⁵⁷⁴

Il est vrai qu'au vu du positionnement du réseau The Roof, engagé dans une véritable démarche d'ESS (lucrativité limitée, statuts coopératifs, etc.), l'association de la FFME avec une salle marchande peut être perçue négativement. De fait, la FFME elle-même reconnaît qu'il y a un « *problème relationnel* »⁵⁷⁵ avec les salles Block'Out, au niveau de l'Ile-de-France : comme nous l'avons évoqué précédemment, celles-ci refusaient tout contact et tout échange avec les autres salles, indépendantes ou non – une situation observée également à Rennes (Ille-et-Vilaine).

Sur un autre registre, F. Petit, dirigeant et fondateur du groupe Climb'Up, dénonce également le choix de Block'Out :

« Je comprends pas qu'ils aient signé avec B'O : c'est mono-activité, ils font que du bloc ; et nous effectivement, on fait bloc, voies et vitesse. En fait, ce qui motive la fédé, c'est d'augmenter le nombre de licenciés, par rapport au Ministère. Donc B'O vend des licences, on s'est mis à vendre des licences aussi, mais c'est pas notre volonté. Nous, notre volonté c'est travailler avec tous les clubs locaux, de les aider même. »⁵⁷⁶

Il est évident qu'ici, F. Petit cherche à démontrer que le choix de son entreprise aurait été plus pertinent à ses yeux – ce qui finit par arriver, puisque Climb'Up a signé également un second partenariat fédéral que nous analysons ci-dessous. Cependant, il pointe une problématique pertinente : pourquoi avoir fait le choix d'un groupe de salles mono-activité (limitant par exemple la possibilité d'accueil des équipes de France, et même l'organisation de compétitions) – qui plus-est, en déclin financier ?

Sur la question des licences, il s'oppose à la conception promue par ce partenariat, selon laquelle les salles privées peuvent s'affilier à la fédération, et vendre des licences en tant que structure FFME directement à leurs clients. Il rejoint la position de S. Guillou, associé fondateur d'Arkose, selon laquelle les salles privées n'auraient pas à vendre des licences directement, mais devraient soutenir les clubs localement. Toutefois, F. Petit reconnaît que les salles Climb'Up se sont elles-aussi mises à vendre des licences fédérales, contre leur volonté... Arkose, de son côté, n'a pas cédé pour l'instant et continue à ne pas proposer de licences.

Quant à l'aide que les salles apportent aux clubs, celle-ci n'a pas fait l'objet d'investigations spécifiques. Toutefois, F. Petit affirme aider financièrement les clubs dans

⁵⁷⁴ Entretien avec O. Lhopiteau, février 2021.

⁵⁷⁵ D'après S. Berger. Conseil d'Administration de la FFME du 7 mars 2020.

⁵⁷⁶ Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

lesquels il provoque involontairement une pénurie d'encadrants : « *beaucoup d'ouvriers moniteurs ont voulu venir travailler chez nous, donc on a aspiré les encadrants des clubs locaux. Mais c'est à notre insu ! Donc pour compenser, on a aidé les clubs locaux* »⁵⁷⁷.

Ainsi, le choix de Block'Out a été critiqué pour différentes raisons : les valeurs de l'entreprise, jugées trop centrée sur le business ; et la mono-activité des salles Block'Out, qui omettent la difficulté et la vitesse. De plus, l'opacité de l'accord signé avec la FFME a été critiquée par C. Chemelle, qui n'a jamais réussi, malgré sa qualité de membre du CA de la fédération, à le consulter.

Cependant, l'analyse de ce partenariat est incomplète puisque celui-ci a été brutalement interrompu par la crise sanitaire, avant de disparaître discrètement sans complément d'informations. S. Viens affirme ainsi :

*« On ne peut pas se permettre d'évaluer, en terme de fréquentation et de licencié, ce qui s'est passé. Non, on ne peut pas, sincèrement. Pas avec les saisons qu'on a là en ce moment. Et par contre du coup, ce n'est pas anodin non plus, parce que maintenant au-delà du premier partenariat, il y en a un deuxième. Donc on sait que ça va se développer. »*⁵⁷⁸

Malgré les critiques, et malgré l'échec de ce partenariat, la FFME réaffirme donc son attachement à ce type de conventions. Si l'échec en terme de nombre de licenciés est effectivement imputable au contexte de fermeture des salles durant la crise sanitaire, l'échec global du partenariat s'explique également par le choix de l'entreprise Block'Out. Celle-ci, de par ses difficultés économiques, sa réputation mitigée et son activité centrée sur le bloc, n'était assurément pas le réseau de salles le plus pertinent pour un premier partenariat. Ce choix s'explique vraisemblablement par la mise en place de la B'O Cup, décidée unilatéralement par l'entreprise, à laquelle la FFME s'est trouvée contrainte de s'associer pour ne pas se voir concurrencer directement par un circuit de compétition privé national. Ironie du sort, après les deux premières étapes, la pandémie mit un coup d'arrêt à l'organisation du circuit ; et le redressement judiciaire de l'entreprise a interrompu toute initiative de reprise. La FFME s'est donc engagée dans un second partenariat avec Climb'Up, que nous analysons ci-dessous.

8.1.2. Climb'Up : un second partenariat à la portée limitée

Genèse du partenariat

⁵⁷⁷ Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

⁵⁷⁸ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

Un an et demi après l'annonce du partenariat avec Block'Out, la FFME et Climb'Up annoncent la signature d'un second partenariat entre la fédération et un acteur privé le 10 septembre 2020⁵⁷⁹. Cet accord s'explique par la volonté de F. Petit, dirigeant du groupe, de solliciter la FFME pour mettre en place un partenariat. Contrairement aux dirigeants de Block'Out, ce dernier entretenait déjà des relations étroites avec les dirigeants fédéraux : Athlète de l'équipe de France dans les années 1990 avec son frère Arnaud (grimpeur toujours actif en site naturel), il s'est entraîné en partie avec P.H. Paillason, devenu ensuite DTN de la fédération, puis fut entraîneur national en 2011 et 2012⁵⁸⁰. Pour justifier sa motivation dans ce partenariat, F. Petit s'estime ainsi attaché à la FFME, voire redevable envers celle-ci : « *J'ai des liens affectifs très forts avec la fédération et ses représentants. Je n'oublie pas d'où je viens. [...] C'est pour moi une évidence, une raison d'être et un juste retour des choses* ». La position de F. Petit interroge toutefois : il est également vice-président de l'UDSE, organisation responsable de l'attaque médiatique contre la FFME, deux mois plus tard, à l'annonce du projet de salle Karma à Paris. S'il affirme publiquement son attachement à la fédération, il n'est pas non plus prêt à la défendre lorsque ses activités menacent ses intérêts.

D'après lui, ce souhait de développer un partenariat n'est pas nouveau : alors qu'il travaillait à MurMur Lyon en 2001, il souhaitait déjà s'associer à la FFME. Les dirigeants fédéraux ont donc changé de point de vue sur ce type d'arrangements :

*« Ils trouvaient que ce n'était pas dans l'ère du temps de faire un partenariat entre une fédération et une société privée. Ce n'était pas évident. Et ensuite ils ont évolué. [...] Ils voient le bien fondé des salles d'escalade pour le développement de l'escalade ; et puis pour augmenter le nombre de licenciés. »*⁵⁸¹

Ainsi, F. Petit affirme avoir toujours été favorable à ce type de partenariat. De fait, avant cette annonce, une synergie existait déjà entre la FFME et plusieurs salles Climb'Up : des compétitions y étaient déjà organisées, et des accords au niveau local étaient déjà en vigueur, comme à Lyon où la salle travaille sur l'handi-escalade avec le CT FFME⁵⁸².

D'après C. Chemelle, le premier partenariat représentait une stratégie politique pour « *réveiller les autres* »⁵⁸³, et qui aurait conduit F. Petit, fondateur de Climb'Up, à solliciter la

⁵⁷⁹ Auteur inconnu. Un partenariat signé entre La FFME et Climb'Up. Site internet de la FFME. 10 septembre 2020. https://www.ffme.fr/un-partenariat-signé-entre-la-ffme-et-climb-up/?fbclid=IwAR2KsSpF9TGlbEWNqHnHVq3qBU10MzcrXAUBDs_1Tm9ABgg2qzdNs6fZjNI

⁵⁸⁰ Auteur inconnu. Un partenariat signé entre La FFME et Climb'Up. Site internet de la FFME. 10 septembre 2020. https://www.ffme.fr/un-partenariat-signé-entre-la-ffme-et-climb-up/?fbclid=IwAR2KsSpF9TGlbEWNqHnHVq3qBU10MzcrXAUBDs_1Tm9ABgg2qzdNs6fZjNI

⁵⁸¹ Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

⁵⁸² Entretien avec J.L. Decosse, novembre 2019.

⁵⁸³ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

FFME pour avoir aussi un partenariat. Nous pouvons rappeler l'hypothèse selon laquelle le partenariat avec Block'Out aurait été précipité par la direction du groupe, voulant développer son propre circuit national de compétitions ; la fédération aurait alors été amenée à signer avec celle-ci pour ne pas que ce circuit d'envergure (tel qu'il était prévu) lui échappe. Ainsi, la FFME n'avait peut-être pas l'intention de signer de partenariats officiels au niveau français, ou bien se serait elle rapprochée de Climb'Up.

De la même manière que pour le partenariat avec Block'Out, la communication fédérale présente élogieusement ce nouvel accord :

« Deux mondes qui ont compris qu'il était de leur responsabilité d'accompagner dans les meilleures conditions possibles cette formidable démocratisation de la pratique. Ses représentants ont ainsi puisé dans leur âme de pionniers, créatifs et volontaires, pour trouver les réponses aux enjeux qui se présentaient à eux. Le premier d'entre eux sera de réussir l'arrivée de la discipline aux prochains Jeux Olympiques de Tokyo. Rapprocher les réseaux de salles privées avec la structure fédérale, en valorisant leur complémentarité par le dialogue et l'échange d'expérience, est l'une des premières réponses innovantes qu'il faut saluer. »⁵⁸⁴

Ainsi, la fédération justifie cette nouvelle convention avec deux arguments. Tout d'abord, le discours évoque la démocratisation de l'escalade, impliquant une nécessaire collaboration entre les différents acteurs du secteur. Cette idée est corroborée par les propos de F. Petit, qui évoque 1,5 millions de grimpeurs dans les salles Climb'Up en décembre 2019 lors de notre entretien : *« on avance tous dans le même sens du développement de l'escalade »⁵⁸⁵*.

De plus, la rhétorique fédérale s'appuie sur l'intégration Olympique pour justifier de cet accord : pour « réussir l'arrivée de l'escalade » aux JO, il faut qu'il y ait des capacités d'accueil suffisantes pour le public, que la FFME espère voir affluer vers les clubs et les salles) et des structures d'entraînement adaptées. Le détail du partenariat illustre la conception de la FFME selon laquelle, face à ces enjeux, l'appui des salles privées est devenu incontournable.

Tout comme la convention avec Block'Out, la convention avec Climb'Up souffre de la même opacité de la part de la FFME. Ainsi, C. Chemelle affirme que le CA n'a pas pu non plus consulter celle-ci : *« Je l'ai pas non plus, hein, bien sûr. Ça c'est le secteur affaires de la fédération »⁵⁸⁶*. Malgré les critiques et l'échec de l'accord avec Block'Out, la FFME

⁵⁸⁴ Auteur inconnu. Un partenariat signé entre La FFME et Climb'Up. Site internet de la FFME. 10 septembre 2020. https://www.ffme.fr/un-partenariat-signe-entre-la-ffme-et-climb-up/?fbclid=IwAR2KsSpF9TGlbEWNqHnHVq3qBU10MzcrXAUbDs_1Tm9ABgg2qzdNs6fZjNI

⁵⁸⁵ Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

⁵⁸⁶ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

maintient donc sa stratégie de mise en place de partenariats dont les contenus ne sont explicités que dans les grandes lignes, sans en divulguer les détails.

Contenu du partenariat

Tel qu'il a été annoncé conjointement par les deux parties prenantes, le partenariat entre Climb'Up et la FFME comprend trois volets : l'organisation d'au moins une coupe de France par an dans une salle du réseau ; la promotion et la vente de licences ; et l'accueil de sportifs de haut-niveau⁵⁸⁷.

Concernant l'organisation de coupes de France, ce partenariat n'apporte rien de nouveau : certaines ont déjà été organisées dans des salles Climb'Up en 2018 et 2019⁵⁸⁸. Il s'agit donc ici de contractualiser un fonctionnement préexistant, pour pérenniser l'organisation de ces événements⁵⁸⁹.

La promotion et la vente de licences, pourtant présentes dans l'accord, apparaissent toutefois moins explicitement dans le fonctionnement de l'entreprise. Ainsi, le fait que la fédération soit partenaire du groupe n'est visible qu'à travers l'affichage de son logo, tout en bas du site internet, au côté des autres partenaires⁵⁹⁰. Sur le site de la salle de Paris Porte d'Italie, le logo de la FFME n'est même pas visible aux côtés des autres partenaires de Climb'Up⁵⁹¹. L'engagement à promouvoir la licence FFME semble donc loin d'être tenu, dans la mesure où la FFME elle-même est à peine visible. De plus, aucune salle Climb'Up ne semble vendre de licence FFME : seul un tarif réduit est proposé pour les licenciés⁵⁹². Nos observations dans une salle du groupe⁵⁹³ corroborent ces informations : nous n'y observons ni promotion de la FFME, ni de la licence, bien que la salle propose la vente de licence à ses adhérents.

Enfin, le dernier point de l'accord porte sur l'accueil des athlètes de haut-niveau dans les salles Climb'Up. Nous trouvons la trace de plusieurs stages des équipes de France dans les

⁵⁸⁷ Auteur inconnu. Un partenariat signé entre La FFME et Climb'Up. Site internet de la FFME. 10 septembre 2020. https://www.ffme.fr/un-partenariat-signé-entre-la-ffme-et-climb-up/?fbclid=IwAR2KsSpF9TGlEWnqHnHVq3qBU10MzcrXAUbDs_1Tm9ABgg2qzdNs6fZjNI

⁵⁸⁸ Par exemple la coupe de France de bloc d'Aix-Marseille en 2018. Source : Auteur inconnu. Coupe de France senior de bloc à Bouc Bel Air. Site internet de la FFME. 4 janvier 2018. <https://www.ffme.fr/coupe-de-france-senior-de-bloc-a-bouc-bel-air/>

⁵⁸⁹ Tito. Coupe de France bloc senior et Championnat de France vétéran à Climb Up Paris – Porte d'Italie. Site internet de Climb'Up. 27 janvier 2022. <https://www.climb-up.fr/coupe-de-france-bloc-a-climb-up-paris-porte-ditalie-2/>

⁵⁹⁰ Site internet de Climb'Up. <https://www.climb-up.fr/>

⁵⁹¹ Site internet de Climb'Up Paris Porte d'Italie. <https://paris-porteditalie.climb-up.fr/>

⁵⁹² <https://www.climb-up.fr/je-mabonne-en-ligne/>

⁵⁹³ Sources : Observation n°6. Climb'Up Paris Porte d'Italie, juin 2022. Observation n°8. Climb'Up Paris Porte d'Italie, avril 2023.

différentes salles du réseau⁵⁹⁴, indiquant que ce point a bien été tenu. Cependant, le dernier stage remonte à mars 2021, ce qui laisse à penser qu'il n'y a pas de récurrence prévue sur ce point.

Ce second partenariat fédéral se focalise donc sur l'aspect compétitif de l'escalade : organisation de coupes de France et accueil de stages à destination des équipes de France. Alors que le premier partenariat avec Block'Out se centrait sur l'objectif de vendre des licences dans les salles, et sur le circuit de compétition privé de la B'O Cup, ce second accord est donc bien différent. Le fait que les salles Climb'Up ne jouent pas le jeu de la promotion de la licence montre que ce point est ici secondaire par rapport aux compétitions, sur lesquelles l'entreprise apporte un véritable support logistique à la FFME.

Cette orientation compétitive est dénoncée par O. Lhopiteau, associé fondateur de The Roof Rennes. Pour lui, cet accord est élitiste car il n'a d'intérêt que pour les grimpeurs pratiquant les compétitions au niveau national, voire international :

« Le commun des mortels licencié, il est où dans tout ça ? [...] faire un partenariat comme ça uniquement pour l'équipe de France, les sportifs de haut-niveau et les compétiteurs, c'est formaliser un partenariat pour une partie infime des pratiquants licenciés d'escalade en France, quoi. »⁵⁹⁵

Néanmoins, ce partenariat n'apparaît pas très engageant, d'une part comme de l'autre. A la différence de Block'Out où la FFME a pu se sentir forcée de s'associer pour ne pas voir émerger une concurrence privée à son hégémonie compétitive, ici, le partenariat n'apparaît pas avoir été contraint.

Concernant la vente de licences, la position de F. Petit⁵⁹⁶ permet d'expliquer pourquoi celle-ci ne se développe pas. Il affirme ainsi préférer soutenir les clubs locaux via du mécénat plutôt que de les concurrencer en vendant des licences. Mais au-delà d'un soutien financier et logistique, les salles Climb'Up sont-elles vraiment des relais pour les clubs dans leur développement ? Si le groupe bénéficie de l'image positive du mécène, dans la mesure où celui-ci finance localement les actions fédérales, et que les clubs y trouvent une aide, quid de la promotion et la vente de licences auprès des néo-pratiquants qui débutent dans les salles marchandes ? L'intérêt de la FFME – nous l'avons vu avec Block'Out – est bien de capter ce

⁵⁹⁴ Par exemple un Master d'entraînement.

Source : Site internet de Climb'Up Paris Porte d'Italie. (Page inactive en 2023) <https://paris-porteditalie.climb-up.fr/un-master-dentrainement-de-lequipe-de-france-senior-a-climb-up-porte-ditalie-un-entrainement-a-la-hauteur-des-jo/>

⁵⁹⁵ Entretien avec O. Lhopiteau, février 2021.

⁵⁹⁶ Comme nous l'avons évoqué précédemment, il défend le soutien aux clubs locaux plutôt que la vente de licence directe dans les salles.

nouveau public qui lui échappe en grande partie. Les partenariats qu'elle met en place sont supposés conduire les acteurs privés signataires à afficher la FFME dans leurs salles, proposer la vente de licences, et en promouvoir l'intérêt : or cela n'est pas fait dans les salles Climb'Up. Il semble donc que l'entreprise refuse de 'vendre des licences' : une explication serait que cela conduirait à une augmentation potentiellement très forte du nombre de licencié, ce qui ne serait pas dans leur intérêt. De l'autre côté, le fait que la FFME cherche à augmenter son nombre de licenciés de cette manière – en s'associant aux salles privées pour qu'elles vendent directement des licences – montre l'importance de l'indicateur du nombre de licencié pour une fédération sportive. Ainsi, consciente des limites des clubs pour accroître le nombre de licenciés (capacité d'accueil limitée, qualité des infrastructures, etc.) de manière suffisamment rapide, la FFME s'oriente en parallèle vers les acteurs privés pour gagner de nouveaux adhérents ; pour l'instant sans succès.

Un second partenariat sur les formations et l'emploi

La FFME et Climb'Up ont signé un second partenariat le 7 décembre 2021 sur un volet spécifique : l'emploi et la formation⁵⁹⁷. Trois axes de collaboration sont contractualisés : l'organisation des sessions de formation de CQP AESA dans les salles Climb'Up ; la création commune d'un Centre de Formation d'Apprentis (CFA) des métiers de l'escalade ; et la mise en place d'un observatoire de l'emploi spécifique au secteur de l'escalade. A ce jour, seul le premier axe semble avoir été développé : cet accord a donné lieu à la mise en place de deux sessions de formation dans les salles du réseau, une première à Bordeaux⁵⁹⁸, et une deuxième à Aubervilliers⁵⁹⁹.

Du côté de Climb'Up, ce second accord permet à l'entreprise de former une partie des moniteurs, afin de répondre en partie à leurs besoins. F. Petit affirme ainsi : « *sceller un partenariat avec la FFME pour proposer des formations adaptées à leurs envies et à nos besoins croissants, est essentiel pour pérenniser le développement du groupe et de l'escalade* »⁶⁰⁰. La société y voit donc avant tout l'intérêt pour son propre développement,

⁵⁹⁷ Auteur inconnu. Climb Up et la FFME partenaires pour développer l'emploi et la formation dans le milieu de l'escalade. Site internet de la FFME. 7 décembre 2021. <https://www.ffme.fr/climb-up-et-la-ffme-partenaires-pour-developper-lemploi-et-la-formation-dans-le-milieu-de-lescalade/>

⁵⁹⁸ Tito. Formation CQP Escalade. Site internet de Climb'Up. 24 février 2022. <https://www.climb-up.fr/formation-cqp-escalade/>

⁵⁹⁹ Site internet de la FFME. (Page inactive en 2023) <https://www.ffme.fr/escalade/formation-escalade/formation-professionnelle/cqp/?fbclid=IwAR2BggYrtJXOIFxBQCt8sJylCuU4jf6-UzjDU0NtSkVRP2rODJ6akPxCKNI>

⁶⁰⁰ Auteur inconnu. Climb Up et la FFME partenaires pour développer l'emploi et la formation dans le milieu de l'escalade. Site internet de la FFME. 7 décembre 2021. <https://www.ffme.fr/climb-up-et-la-ffme-partenaires-pour-developper-lemploi-et-la-formation-dans-le-milieu-de-lescalade/>

puis de l'escalade dans son ensemble. L'intérêt de la FFME (Clubs, CT, Ligues) n'apparaît pas être une préoccupation pour Climb'Up.

La motivation de la FFME pose d'importantes questions. En effet, ce nouvel accord apparaît comme une étape supplémentaire dans la soumission de la fédération aux acteurs privés. A. Carrière, nouveau président de la FFME depuis 2021, déclare ainsi : « *Ce n'est pas raisonnable de penser que la fédération peut aujourd'hui avancer seule dans le riche environnement qu'est devenu l'escalade. C'est même nier la réalité de notre milieu et porter atteinte au développement de notre sport et de notre fédération* »⁶⁰¹. Il fait ici un surprenant aveu de faiblesse : la fédération ne pourrait se passer des acteurs privés pour organiser les formations. Aux yeux du président-même de la FFME, refuser de collaborer avec ces acteurs pourrait entraver le développement de la fédération. Pourtant, nous voyons que le secteur privé n'a pas une grande considération des intérêts fédéraux, et qu'en toute logique, c'est leur propre développement qui importe le plus. Le fait que la fédération s'avoue elle-même incapable d'assumer seule son développement interroge donc : est-ce par adhésion à l'idéologie du partenariat public – privé (Le Galès, 1995), selon laquelle l'action publique serait plus efficace lorsqu'elle est élaborée en concertation avec le secteur privé ? Bien que la fédération ne soit pas en tant que tel un acteur public, celle-ci relève du privé non marchand avec des missions de service public. Ce statut délégataire diffère de celui des salles privées marchandes ; et en ce sens, leur rapprochement peut s'assimiler à des partenariats public – privé. Face au poids croissant du secteur marchand, la FFME adopte donc une stratégie qui consiste à monter des partenariats, déléguer une partie de ses activités (y compris rémunératrices, comme ici la formation) au secteur privé, avec la conviction qu'ils partagent avec la fédération le même objectif de développement de l'escalade. En réalité, la fédération essaie de composer avec ses moyens humains, financiers et matériels, alors que Climb'Up entend s'immiscer dans les différentes actions fédérales afin d'exercer une forme de contrôle, comme pour les formations, et en retirer des bénéfices en terme d'image et de communication.

Une coquille vide ?

⁶⁰¹ Auteur inconnu. Climb Up et la FFME partenaires pour développer l'emploi et la formation dans le milieu de l'escalade. Site internet de la FFME. 7 décembre 2021. <https://www.ffme.fr/climb-up-et-la-ffme-partenaires-pour-developper-lemploi-et-la-formation-dans-le-milieu-de-lescalade/>

L'impact réel de ce partenariat mérite toutefois d'être nuancé. Ainsi, plusieurs observateurs considèrent qu'au-delà de l'effet d'affichage, ce partenariat ne représente pas de véritable engagement, d'un côté comme de l'autre.

Pour S. Guillou, un des associés fondateurs d'Arkose, ce partenariat représente avant tout un coup de communication pour les deux protagonistes :

« Le problème du partenariat de Climb'Up avec la fédération, c'est juste que chacun a communiqué sur sa page Facebook 'on fait un partenariat', mais en pratique il n'y a pas grand chose. Il n'y a pas d'argent derrière, y a rien. C'est juste un effet d'annonce. Un peu comme celui de Block'Out, d'ailleurs. »⁶⁰²

O. Lhopiteau considère également ce partenariat comme « *une grosse opération marketing* »⁶⁰³. Pour lui, ce partenariat n'est pas engageant et n'a pas de sens, autre que celui de faire de la communication grâce aux compétiteurs qui bénéficient de celui-ci.

Néanmoins, ces deux critiques émanent de concurrents de Climb'Up : si ce n'est de la jalousie, nous pouvons supposer qu'il y a derrière leurs propos une certaine rancœur, dans la mesure où l'entreprise a réussi à s'imposer comme l'interlocuteur privilégié de la FFME parmi les salles privées – au détriment des autres salles. De plus, si le premier partenariat apparaissait effectivement comme peu engageant, le second partenariat engage davantage les deux entités dans diverses collaborations. Il entérine donc bien le fait que Climb'Up bénéficie d'une place privilégiée au sein de FFME.

L'importance de ce partenariat reste toutefois à nuancer : les autres salles privées se développent, avec ou sans la FFME. De par l'infériorité numérique de celle-ci par rapport aux acteurs privés (nombre de pratiquants, budget, etc.), la fédération tend à devenir un acteur dominé dans le système escalade français, comme en témoigne la violence de la controverse avec l'UDSE concernant la salle Karma Paris La Villette. Ainsi, le développement de partenariats a pour ambition, du côté de la FFME, de continuer à exister dans un système où les acteurs marchands prennent une place croissante. Du côté de ces derniers, cela leur permet de bénéficier d'un relai institutionnel, et d'accéder à de nouveaux marchés (par exemple Climb'Up avec les formations) ; mais ce n'est pas une fin en soi.

⁶⁰² Entretien avec S. Guillou, septembre 2020.

⁶⁰³ Entretien avec O. Lhopiteau, février 2021.

8.1.3. Une rapport de force inversé entre la FFME et les salles privées

L'analyse des partenariats développés par la FFME avec les réseaux de salles privées Block'Out et Climb'Up révèle la bascule qui s'opère dans la relation entre les acteurs marchands et la fédération. Certes, le partenariat avec Block'Out semble au point mort, et celui avec Climb'Up constitue un fort effet d'annonce sans être très engageant pour les parties prenantes. Mais ce dernier acteur a développé un second partenariat spécifique sur l'emploi et la formation, indiquant qu'il compte bien devenir un acteur incontournable aux côtés de la FFME sur ces enjeux.

Plus globalement, ces deux partenariats, dont il faut relativiser la portée, témoignent cependant d'une transformation dans l'organisation du système escalade : la FFME, de par sa position de fédération délégataire, représente jusque là le centre de gravité institutionnel de l'activité. Mais les acteurs marchands, dont le poids est désormais bien supérieur à celui de la fédération, ne souhaitent pas se cantonner à la sphère économique : ils aspirent à devenir des acteurs politiques majeurs, aux côtés, si ce n'est à la place, de la FFME.

Concurrence ou complémentarité ?

La relation entre la FFME et les différentes salles privées témoigne d'une réalité duelle, entre concurrence et complémentarité. D'un côté, les salles privées représentent une véritable concurrence pour les clubs fédéraux : en proposant de meilleures infrastructures, une plage horaire plus étendue, elles attirent de nombreux pratiquants. Mais de l'autre côté, l'offre de pratique dans les clubs diffère de celle des salles marchandes, ce qui les rend complémentaires.

La FFME identifie très clairement le fait que les salles privées peuvent représenter une menace pour la pérennité des clubs. Ainsi, J.C. Grand, président du CT FFME des Bouches-du-Rhône, alerte le Conseil d'Administration de la fédération sur l'évolution des services proposés dans les salles : elles sont nombreuses à développer leur offre de cours, ou encore proposer des sorties en extérieur, ce qui constitue selon lui une concurrence directe de l'offre fédérale⁶⁰⁴. R. Moutardier, vice-président de la FFME, abonde en ce sens :

« La fédération est fière de son développement, mais doit se méfier du développement des salles commerciales qui est plus rapide que celui de la fédération. Le développement des salles commerciales représente une menace pour la fédération. Les salles commerciales sont implantées dans les grands pôles urbains, avec de larges amplitudes horaires, une taille et qualité des équipements importants, une capacité à

⁶⁰⁴ Conseil d'Administration de la FFME du 7 mars 2020.

attirer de meilleurs athlètes, la possibilité de développer des circuits de compétition hors fédération, des espaces de convivialité. »⁶⁰⁵

Ainsi, face au développement rapide et efficace de l'offre de pratique privée, « *la FFME n'en ramasse que les miettes* »⁶⁰⁶. Le secteur marchand se développe et s'autonomise, en investissant des secteurs jusque-là occupés par les clubs. Les salles cherchent à devenir des « lieux de vie », comme peuvent l'être des clubs associatifs, en proposant une offre intégrée combinant une multitude de services (cours collectifs, espace détente, restauration, cours de yoga et pilates, coaching individuel, compétitions, etc.). Cette évolution altère la complémentarité avec les clubs : quel est l'intérêt des pratiquants à s'y licencier, s'ils peuvent tout faire dans 'leur' salle privée ?

Toutefois, la FFME véhicule un discours optimiste : le développement du marché, certes plus rapide que celui de la fédération, « ruissellerait » sur celle-ci. P. You soutient ainsi que « *l'escalade, c'est un gâteau qui est en train de grossir de plus en plus* »⁶⁰⁷. C. Chemelle, fidèle détracteur de la ligne politique de P. You, partage également cette vision, en étant cependant lucide sur la concurrence existante au niveau de l'investissement des collectivités locales :

« Plus il y a de monde dans les salles privées, plus la FFME se développe. Et plus la FFME se structure, plus elle accompagne... disons que c'est un peu imbriqué ces deux trucs. Sans compter qu'il y a un certain nombre de licenciés qui fréquentent régulièrement les salles privées. Donc, oui, je crois on a discuté pas mal tout à l'heure sur cette espèce de compétition vis-à-vis des collectivités locales, entre l'investissement privé et l'investissement public. Ça on en a parlé tout à l'heure, c'est un problème important dont il faut avoir conscience. »⁶⁰⁸

Ainsi, plusieurs acteurs de la FFME ne voient pas d'un mauvais œil le développement du secteur marchand, et considèrent que celui-ci sera bénéfique au développement fédéral. S'ils délaissent la problématique, évoquée ici par C. Chemelle⁶⁰⁹, de l'investissement des collectivités locales, les dirigeants fédéraux considèrent qu'ils sont avant tout complémentaires des salles privées car ils n'offrent pas les mêmes modalités de pratique. D. Coisy affirme que « *notre clientèle est totalement différente* »⁶¹⁰ : il considère ainsi les licenciés comme des consommateurs qui viennent consommer l'offre de pratique de la FFME parce qu'elle correspond à leurs attentes. S. Viens éclaire ainsi le décalage entre les deux

⁶⁰⁵ Conseil d'Administration de la FFME du 7 mars 2020.

⁶⁰⁶ Entretien avec M. Troussier, août 2019.

⁶⁰⁷ Entretien avec P. You, septembre 2020.

⁶⁰⁸ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

⁶⁰⁹ Voir ci-dessous la partie sur la nouvelle idéologie du partenariat.

⁶¹⁰ Entretien avec D. Coisy, septembre 2020.

offres de pratique : « *le public est quand même un peu différent. Celui qui grimpe en club, il va chercher une ambiance. Il va chercher du conseil... Celui qui grimpe en salle, il va chercher la souplesse de possibilités de grimper dans la salle* »⁶¹¹. Dans l'optique des dirigeants fédéraux, la FFME peut bénéficier des retombées indirectes du développement des salles marchandes, car elle propose une pratique différente et complémentaire, qui correspond aux attentes d'un certain public. En ce sens, la pratique en club s'avère effectivement complémentaire de la pratique en salle privée. Ce qui ne l'empêche pas, dans le même temps, de chercher à concurrencer les salles privées sur son terrain, avec les salles Karma⁶¹² : voyant les limites du mouvement associatif pour répondre à l'explosion de la demande, et la réussite des salles commerciales, la FFME s'affirme également en concurrence avec le monde marchand.

Une nouvelle idéologie du partenariat

Les liens entre salles privées et FFME ne sont pas nouveaux. Néanmoins, le développement des partenariats au niveau national, tels que ceux avec Block'Out et Climb'Up, témoigne de l'avènement d'une nouvelle approche idéologique de la relation entre acteurs privés et fédération.

Ainsi, le dispositif d'affiliation existe depuis les années 2000⁶¹³, et représentait historiquement une poignée de salles⁶¹⁴. Il s'agit pour une salle privée de s'affilier à la fédération afin d'être considéré comme un établissement affilié. Cela permet à l'établissement de vendre des licences FFME à ses abonnés, afin de bénéficier de l'assurance fédérale et de participer aux compétitions.

Ce principe reste peu répandu. Certaines salles sont défavorables à ce dispositif. Nous avons évoqué la position d'Arkose, et de Climb'Up (désormais contredite par la signature de son partenariat avec la FFME) : leurs dirigeants affirment préférer soutenir les clubs locaux, plutôt que de vendre directement des licences, afin de ne pas siphonner leur base de licenciés. Cette position ambivalente est également partagée par T. Gauquelin⁶¹⁵, directeur expansion de

⁶¹¹ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

⁶¹² Voir la sous-partie 5. de ce chapitre sur les salles fédérales Karma.

⁶¹³ Entretiens avec P.H. Paillason, octobre 2019 ; et S. Viens, novembre 2020.

⁶¹⁴ Par exemple le club AS Grimper (Aix-Marseille) a été fondé au sein des salles Grimper (situées dans les deux villes d'Aix-en-Provence et de Marseille) par Vincent Albrand, rachetées par Climb'Up en 2019
Sources : Auteur inconnu. Club AS Grimper. *I-Mag*. Date inconnue. http://www.ffme-imag.fr/club_4/club-as-grimper

A Delicque. Vincent Albrand, le retour à la source ! Site internet de Grimper. 4 juillet 2019. <https://www.grimper.com/news-vincent-albrand-retour-source>

⁶¹⁵ Entretien avec T. Gauquelin, décembre 2019.

Vertical'Art : certaines salles de son groupe se sont affiliées à la FFME, et proposent une prise de licence, malgré une opposition affichée au principe d'affiliation. B. Lacroix, fondateur de The Roof à La Rochelle⁶¹⁶, considère de son côté que la bivalence salle marchande et club n'est « *pas honnête* »⁶¹⁷. Il affirme que lors du développement du réseau The Roof, il voulait que les salles ne s'affilient pas et créent des partenariats locaux. Or contrairement à son souhait, les salles The Roof de Brest, puis de Rennes (lorsque B. Lacroix n'était plus dans le réseau) se sont affiliés à la FFME.

Ainsi, le rapport qu'entretiennent les salles marchandes avec le concept d'affiliation est complexe. Certaines salles comme Block'Out assument et revendiquent la possibilité de prendre des licences, alors que d'autres acteurs fustigent ce dispositif qui, selon eux, nuit aux clubs locaux, et affirment préférer des arrangements avec ces derniers localement. Pourtant, malgré ces acteurs, émergent deux cas de figure : dans le premier cas, la salle reste non-affiliée à la FFME, comme Arkose ou The Roof La Rochelle – devenu les Cabanes Urbaines – ; dans un second cas, les salles proposent des licences FFME, en opposition à ce qu'ils affirment être le rôle d'une salle marchande.

Certains acteurs du monde marchand défendent donc l'idée selon laquelle « *d'un côté il y a l'associatif, de l'autre il y a l'entreprise. C'est des cultures différentes, c'est des intérêts différents, il faut réussir à la faire s'accorder pour créer des belles choses* »⁶¹⁸. Mais cette idée semble en passe de devenir minoritaire : la FFME elle-même se satisfait de la possibilité d'affiliation des salles privées. Elle encourage celle-ci, comme dans les cas des deux partenariats avec Block'Out et Climb'Up, dans la mesure où elle y voit une manne potentielle de nouveaux licenciés.

Cependant, le succès mitigé de ces partenariats en terme de vente de licence⁶¹⁹ laisse à penser que le « produit licence » n'est pas nécessairement adapté pour les pratiquants de salle privée : il ne suffit pas qu'une salle soit affiliée pour qu'elle vende des licences. Pour S. Guillou, associé fondateur d'Arkose, le refus de l'affiliation vient également de l'incompatibilité de la licence FFME actuelle avec les attentes de ses abonnés : celle-ci est selon lui trop onéreuse et n'apporte rien de signifiant au pratiquant. Il affirme ainsi : « *Nous, on leur a déjà dit, c'est juste qu'il faut qu'ils nous inventent un système pour qu'on puisse vendre des licences dans les salles... Mais tant qu'ils n'inventent pas une licence spéciale*

⁶¹⁶ Voir à ce sujet l'encart sur B. Lacroix dans la partie 2.2. du chapitre n°3.

⁶¹⁷ Entretien avec B. Lacroix, novembre 2020.

⁶¹⁸ Entretien avec B. Lacroix, novembre 2020.

⁶¹⁹ Nous disposons des données 2019-2020 pour le partenariat avec Block'Out : seules 380 licences avaient été vendues dans les salles du réseau en mars 2020.

Source : Conseil d'Administration de la FFME du 7 mars 2020.

*pour les salles privées, qui se vend facilement et qui n'est pas trop chère... »*⁶²⁰. Or selon lui, la FFME n'est pas disposée à modifier la licence pour créer un produit spécifique aux pratiquants des salles privées.

La FFME et les salles privées collaborent toutefois localement de manière régulière. Ainsi, Vertical'Art propose d'organiser des compétitions fédérales : dans la salle de bloc de Rungis (Val-de-Marne) ont déjà été organisés les championnats régionaux Ile-de-France⁶²¹, et une coupe de France⁶²². Le groupe travaille également avec la Ligue Auvergne Rhône-Alpes pour organiser des compétitions dans la salle de Lyon, qui serait une des plus adaptées de la région pour accueillir des événements en bloc, d'après C. Chemelle⁶²³.

De plus, dans le cadre de son partenariat avec la FFME, Climb'Up organise régulièrement des coupes de France. Au-delà du partenariat national, à l'avenir incertain, certains CT FFME s'emparent du partenariat avec Block'Out pour collaborer localement : ainsi, en Ille-et-Vilaine, le CT travaille exclusivement avec Block'Out Rennes pour l'organisation des championnats départementaux de bloc⁶²⁴.

Il existe donc une synergie au niveau local entre les structures fédérales et les salles privées, notamment pour l'organisation de compétitions. Certaines salles affirment également faire du mécénat pour aider les clubs locaux, qu'ils concurrencent indirectement par leur présence, sur le plan financier⁶²⁵ ; d'autres conseillent leurs pratiquants pour les orienter vers les différents clubs locaux⁶²⁶.

Néanmoins, la relation entre FFME et acteurs privés, telle qu'elle était structurée, ne satisfaisait pas la fédération : celle-ci s'intéresse fortement au modèle de développement des salles privées⁶²⁷, qu'elle perçoit tantôt comme une menace⁶²⁸, tantôt comme un modèle à suivre⁶²⁹. Le développement des partenariats nationaux témoigne de la volonté de la

⁶²⁰ Entretien avec S. Guillou, septembre 2020.

⁶²¹ Entretien avec T. Gauquelin, décembre 2019.

⁶²² Auteur inconnu. Coupe de France de bloc jeunes les 6 et 7 novembre 2021 à Vertical'Art Rungis. Site internet de Vertical'Art Rungis. 26 octobre 2021. <https://rungis.vertical-art.fr/news/2021/10/26/coupe-de-france-de-bloc-jeunes-les-6-et-7-novembre-2021-a-verticalart-rungis/>

⁶²³ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

⁶²⁴ En 2018, 2019 et 2021 (pas d'événement en 2020), les championnats départementaux de bloc y ont été organisés.

Sources : Auteur inconnu. Résultats des compétitions de la FFME. Site internet de la FFME. Date inconnue. <https://www.ffme.fr/escalade/competition/archives-resultats-escalade/>

Entretien avec O. Lhopiteau, février 2021.

⁶²⁵ Par exemple à Angers et Lyon pour Climb'Up (source : entretien avec F. Petit, décembre 2019) ; et à Arkose Massy (source : entretien avec S. Guillou, septembre 2020).

⁶²⁶ A The Roof Rennes.

Source : entretien avec O. Lhopiteau, février 2021.

⁶²⁷ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

⁶²⁸ D'après R. Moutardier, Conseil d'Administration de la FFME du 7 mars 2020.

⁶²⁹ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

fédération de profiter du dynamisme du secteur privé dont elle ne tire que modestement parti.

O. Lhopiteau considère ainsi :

*« Je pense que la fédé est dépassée. Je pense que c'est pas forcément un modèle à suivre, et à mon avis elle est un peu dépassée par les évolutions, enfin par la manière, la vitesse d'évolution des salles d'escalade privées en France ; versus la vitesse de développement de leur projet à eux. Et avec l'Olympisme, ça fait un brassage énorme de tout ça. »*⁶³⁰

Mais au-delà de l'aspect structurel, selon lequel la FFME ne peut rivaliser avec le monde marchand et tente donc de s'associer avec celui-ci, ces partenariats témoignent d'une bascule idéologique dans la conception de la relation entre fédération et salles privées.

Le virage managérial de la FFME, qui consiste à transformer l'organisation fédérale au prisme de la recherche de gains économiques, se matérialise par l'évolution des politiques et des discours et fédéraux vers une conception entrepreneuriale de l'action fédérale. Dans ce cadre, la « *recherche de partenariats* »⁶³¹, stratégie dans laquelle la FFME serait tenue de s'inscrire par l'ANS et le Ministère des Sports, est devenu un axe incontournable de la politique fédérale. A. Carrière, qui remplace P. You à la présidence de la fédération depuis 2021, affirme sa volonté de poursuivre ces conventions, dans la continuité de son prédécesseur P. You : « *Notre approche sera de poursuivre la recherche de partenariats avec les salles privées, en particulier celles organisées en réseau* »⁶³².

Ces partenariats illustrent comment l'idéologie du partenariat public – privé (PPP), apparue dans les différents secteurs de l'action publique (construction d'infrastructures notamment) – se développe dans le sport, et particulièrement en escalade, bien qu'il s'agisse ici d'une modalité particulière d'accord qui ne relève pas strictement du PPP. J.L. Decosse, Directeur Général de Climb'Up, utilise ainsi partiellement les éléments de justification avancés pour les PPP – l'amélioration de l'action publique, la volonté de masquer le retrait de l'Etat, et la réduction du rôle et de la capacité politique des pouvoirs publics (Le Galès, 1995). Il affirme ainsi que le partenariat avec Climb'Up permet une action plus efficace :

*« Je pense qu'avec la fédé, c'est un peu la même logique : c'est de dire 'si on peut intelligemment travailler avec la fédé qui ramène des moyens qu'on a pas forcément nous, bah tant mieux, tout le monde y gagne, c'est une bonne chose, c'est un bon partenariat, et c'est sain, et on avance' »*⁶³³

⁶³⁰ Entretien avec O. Lhopiteau, février 2021.

⁶³¹ Entretien avec D. Coisy, septembre 2020.

⁶³² Auteur inconnu. Rencontre avec Alain Carrière, candidat à la succession de Pierre You à la tête de la FFME. Site internet de Grimper magazine. 23 janvier 2021. <https://www.grimper.com/news-rencontre-alain-carriere-candidat-succession-pierre-you-tete-ffme>

⁶³³ Entretien avec J.L. Decosse, novembre 2019.

De plus, il considère que dans le contexte de désengagement des collectivités locales, les salles privées peuvent masquer le retrait étatique puisqu'elles apportent des solutions pour financer le sport :

« Je vais faire un parallèle avec le travail qu'on peut faire sur les collectivités : il faut pas opposer bêtement public et privé, notamment du point de vue des moyens. Moi, je vois rien de stupide à ce qu'au niveau fédéral, ou public, on dise : 'si y a des entités privées qui peuvent aider à financer l'activité, pourquoi pas, c'est pas mal'. Par exemple, il y a des collectivités locales qui auraient pas forcément les moyens de financer du développement et de la construction de murs d'escalade, et qui sont très contentes de voir arriver un acteur du privé, financé par ses propres moyens, le développement de murs et de salles d'escalade. »⁶³⁴

Enfin, il considère que le budget de la FFME est relativement faible : il correspondrait, selon lui, au budget d'une seule salle du groupe Climb'Up (Lyon Gerland). Cette illustration indique également la limite effective d'action de la fédération face au secteur privée, qui n'a pas la même force de frappe qu'un réseau de salles marchandes.

Certes, J.L. Decosse considère qu'il s'agit d'un mouvement « *intelligent* »⁶³⁵, auquel il croit, en partie parce qu'il a un intérêt direct à ce que la FFME et les collectivités associent son entreprise dans l'organisation de l'escalade en France. C'est sans compter sur le fait que du point de vue de la FFME, ce genre de partenariat est également valorisé : cela signifie donc que cette idéologie du PPP, selon laquelle la fédération ne peut agir seule pour le développement de l'escalade, et qu'il existe une véritable synergie, un intérêt commun à l'ensemble des protagonistes, est aussi partagée par les dirigeants fédéraux.

De plus, une conception similaire semble être partagée par l'IFSC, qui a organisé des réunions avec plusieurs réseaux de salles afin de réfléchir à des collaborations⁶³⁶ – pour l'instant au point mort. A. Fuynel considère ainsi :

« Les fédérations, ce ne sont pas des entreprises privées hein, ce sont des associations ! On n'est pas là pour faire de l'argent, on est là pour gérer la compétition. Donc on est pas là pour grossir, on est là pour aider au développement du sport, et organiser la compétition. Donc on n'est pas là pour se faire de l'argent. Plus le sport se développe, plus y a des adhérents, plus on va détecter des profils qui peuvent rentrer dans le circuit de compétition... »⁶³⁷

Ainsi, l'idée de s'associer avec les salles privées est également revendiquée par l'IFSC : la fédération internationale considère qu'elle n'a pas à gagner d'argent en organisant

⁶³⁴ Entretien avec J.L. Decosse, novembre 2019.

⁶³⁵ Entretien avec J.L. Decosse, novembre 2019.

⁶³⁶ Avec Climb'Up (source : entretien avec F. Petit, décembre 2019) et Arkose (source : entretien avec S. Guillou, septembre 2020).

⁶³⁷ Entretien avec A. Fuynel, septembre 2020.

la pratique de l'escalade. Elle s'oppose ainsi à la FFME, pour qui la mise en place de partenariats ne s'oppose pas au développement de ses activités marchandes (salles Karma, formations, AMO, etc.). Mais les deux organisations se rejoignent sur le principe d'associer monde associatif et monde marchand. Cette association apparaît cependant plus évidente pour l'IFSC : l'organisation ne propose pas directement d'offre de pratique aux grimpeurs, mais s'occupe quasi exclusivement des compétitions internationales. Au contraire, la FFME est davantage sur un rapport de concurrence avec les salles françaises puisqu'elle propose également une offre de pratique : les clubs et la salle Karma. L'association entre sphères associative et privée apparaît donc cohérente pour l'IFSC, organisation aux moyens limités et centrée sur les compétitions internationales. En ce qui concerne la FFME, cette association apparaît davantage innovante dans la mesure où celle-ci possède déjà une structuration complète en différents départements et différentes missions. Ainsi, le développement de partenariats apparaît plus comme un témoin de l'emprise croissante des acteurs économiques sur l'escalade française, que comme une réelle nécessité dans son développement – à l'inverse de l'IFSC.

Toutefois, des oppositions émergent face à ce nouveau modèle de partenariat. B. Lacroix se montre dubitatif quant au fait de promouvoir des acteurs privés par la FFME :

« En fait, je comprends leur point de vue : plus il y a de licenciés, plus il y a une visibilité de la fédération au niveau national, et plus derrière il y a de subventions et de développement. La logique, d'un point de vue comptable, elle est bonne. Après, d'un point de vue plus sociologique, je pense que c'est plus vertueux et plus durable de promouvoir le modèle associatif et de faire en sorte de conventionner, d'avoir une convention d'intérêt entre le modèle associatif et le modèle privé. »⁶³⁸

S'il ne s'oppose donc pas au fait de développer des conventions avec les acteurs privés, il considère cependant que le rôle de la FFME est de promouvoir et de développer le monde associatif, et non le monde marchand. C. Vigier abonde en ce sens : si même la fédération fait la promotion des salles privées, *« faut pas s'étonner que les gens ils n'aillent plus dans les clubs »⁶³⁹*. Toutefois, il s'estime favorable à ce genre de partenariats, dans la mesure où l'escalade manque de moyens financiers : il soutient donc l'idée de créer une synergie entre les différents acteurs de l'escalade pour en faciliter le développement. Toutefois, il soutient l'idée d'être vigilant sur la place et le rôle de chacun : *« je suis très attentif au rôle de la fédé en terme de défense des valeurs sportives, et tout ça, mais après je*

⁶³⁸ Entretien avec B. Lacroix, novembre 2020.

⁶³⁹ Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

*suis très ouvert sur le fait de travailler avec des professionnels, des capitaux, et tout ça. Simplement, chacun est à sa place »*⁶⁴⁰.

C. Chemelle, opposant politique à P. You puis à A. Carrière, ne s'oppose pas non plus au principe de partenariats avec les salles privées, mais il dénonce le choix de Block'Out, qui n'est selon lui pas le réseau le plus stratégique, et l'opacité de l'accord conclu. Il défend un modèle différent de partenariat, qu'il avait tenté de développer, sans succès :

*« Et nous on a bossé ensemble sur des projets à Grenoble, mais aussi à Lyon, mais surtout à Grenoble. Et le modèle économique, et c'est pour ça qu'on bossait avec eux, c'est qu'on lui permettait grâce à notre association de la fédération l'accès à une subvention de la région par exemple. Et en échange, il y avait des règles qui étaient définies, et notamment, par exemple la vente des abonnements dans cette salle, elle était moins chère si on avait une licence FFME que si on n'en avait pas. Tu vois le système ? Enfin moins chère, tu vois, je sais pas, je dirais 450€ l'abonnement, ou 449€ le pack abonnement plus licence FFME. »*⁶⁴¹

L'idée était donc ici de mettre en place une véritable incitation à prendre une licence FFME, en sus d'un abonnement. Il pointe ici une faiblesse de la vente de licences dans les salles privées : hormis pour ceux qui ont un intérêt direct (pour faire de la compétition par exemple), quel est l'intérêt d'un pratiquant de payer en plus de son abonnement pour se licencier à la FFME ? Malgré tout, ce projet n'a pas abouti, alors qu'il permettait vraisemblablement un équilibre entre les intérêts des protagonistes.

Ainsi, l'idéologie du PPP, selon laquelle il est bénéfique pour la FFME de s'associer avec le secteur privé pour développer la fédération, et l'escalade plus largement, semble aujourd'hui bien acceptée dans le système de l'escalade fédérale. Les détracteurs de la ligne politique fédérale dénoncent des points précis (choix du réseau de salle, contenu ou opacité du partenariat, etc.) mais ne remettent pas en cause l'existence-même de ces conventions. De fait, si la FFME veut devenir un acteur économique de l'escalade, quoi de plus normal que de collaborer avec les acteurs économiques existants ?

La construction d'une asymétrie de pouvoir entre les actants

L'analyse de la relation entre acteurs privés et FFME montre une asymétrie de pouvoir croissante entre ces deux actants. Malgré la hausse du nombre de licenciés et le développement d'activités marchandes, la FFME peine à suivre le rythme de développement des salles privées. Comment, à partir d'un « *isomorphisme de tous les acteurs* » (Callon &

⁶⁴⁰ Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

⁶⁴¹ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

Latour, 2006, p. 13), certains actants aient réussi à créer des asymétries durables en mettant suffisamment d'éléments en boîte noire ?

Afin de comprendre cette asymétrie entre sphères fédérales et marchandes, il convient de discuter de l'isomorphisme des acteurs : une fédération et une entreprise, quelles que soient leurs tailles relatives, n'ont initialement pas la même forme.

Ainsi, la FFME est organisée par des élections régulières de dirigeants bénévoles, à différents échelons, et emploie des salariés pour fonctionner. Ses recettes comprennent en partie des subventions publiques, et la fédération n'est pas structurellement organisée pour faire des profits (bien que les dirigeants fédéraux en aient l'ambition). Ainsi, si le nombre de licenciés croît, les recettes augmentent, permettant à la FFME de recruter de nouveaux salariés, ou de financer divers projets. Mais l'augmentation des recettes fédérales ne permet pas directement celle des capacités d'accueil. En effet, pour accroître ces dernières, cela suppose la création de nouvelles infrastructures et de nouveaux clubs : la direction fédérale ne peut directement les créer, et cela reste dépendant de la volonté des acteurs locaux. Les recettes de la fédération servent également à financer les différentes missions de la FFME, qui ne se limitent pas au PNSAE⁶⁴².

De l'autre côté, les salles privées sont des entreprises qui ne reçoivent pas de subventions publiques : elles se créent sur fonds propres et emprunts bancaires. Contrairement à la FFME, celles-ci sont organisées autour d'un *business model* : un plan financier de recettes et dépenses conçu pour dégager suffisamment de chiffre d'affaires pour rembourser les dettes éventuelles, payer les charges et générer des revenus. Leur organisation repose sur le chiffre d'affaires : plus la fréquentation augmente, plus celui-ci est élevé, leur permettant ainsi de réinvestir les bénéfices dégagés.

Ainsi, dans l'offre de pratique de l'escalade en SAE, une augmentation de la fréquentation entraîne mécaniquement une hausse des recettes pour la structure (FFME ou salle privée). Toutefois à la FFME, le réinvestissement de ces recettes pour étendre l'offre de pratique fédérale est limitée et complexe : il ne suffit pas que le budget fédéral augmente pour que de nouvelles SAE et/ou de nouveaux clubs se créent, quand bien même ce sont les leviers principaux pour augmenter le nombre de licenciés. Du côté des acteurs privés, les bénéfices dégagés peuvent au contraire être directement réinvesti dans l'augmentation de l'offre de pratique (extension ou nouvelle salle).

⁶⁴² Plan National des SAE : plan d'aide pour la construction de nouvelles SAE fédérales.

De par leur structure et leur raison d'être, les acteurs privés ont donc la capacité à croître et à se développer de manière asymétrique vis-à-vis de la FFME. Cette réalité semble parfaitement comprise par les acteurs du système escalade : il existe une véritable tendance mondiale de développement de l'escalade en salle⁶⁴³, et la sphère fédérale, organisée autour des clubs associatifs et des compétitions, n'en est pas à l'origine. J. Meyer considère ainsi :

*« Je fais déjà la différence entre, disons les dynamiques compétitives instaurées par les fédérations nationales, et les salles d'escalade. Parce que les salles d'escalade, elles répondent à une dynamique économique, donc simplement, si il y a des gens, tant qu'y a des gens qui viennent, ils vont construire des salles d'escalade. Ça n'a rien à voir avec la compétition [...] Demain si y a une autre salle qui se crée dans le quartier d'à côté, tant qu'y a du monde pour venir grimper et payer l'entrée, ça va continuer à se développer. Donc pour moi ça a rien à voir avec l'olympisme et la compétition. »*⁶⁴⁴

Cet avis est partagé par plusieurs acteurs, comme M. Troussier, pour qui il n'y a « aucun rapport entre le développement des salles privées et la vie fédérale. Aucun. C'est un mouvement mondial de développement des salles »⁶⁴⁵. P. You se montre également lucide sur l'impuissance relative de la FFME face à ce mouvement de fond : « une fédération, elle n'est pas capable de créer un mouvement, ni de l'arrêter. Elle peut freiner ou accélérer un mouvement ; mais elle ne peut pas créer un sport, si il n'y a personne qui pratique »⁶⁴⁶.

De fait, nous avons vu comment la FFME tente de tirer profit d'une situation qui lui échappe en grande partie. Toutefois, son succès est mitigé : de nombreux clubs sont saturés, le nombre de licenciés augmente, mais ce développement est incomparablement plus lent que celui du monde marchand. Sur le nombre de pratiquant, alors que P.H. Paillason évoquait moins d'un million de pratiquants dans les salles privées en 2019⁶⁴⁷, celui-ci serait passé à trois millions en 2021⁶⁴⁸ ; pendant ce temps, le nombre de licenciés FFME est resté entre 80 000 et 110 000 – la crise sanitaire conduisant même à une baisse inédite du nombre de licenciés pour l'année 2020 – 2021⁶⁴⁹.

⁶⁴³ L. Becker. Indoor Climbing: 5 Trends for the Future. Site internet d'ISPO. 20 mars 2019. <https://www.ispo.com/en/trends/indoor-climbing-5-trends-marketing>

⁶⁴⁴ Entretien avec J. Meyer, septembre 2020.

⁶⁴⁵ Entretien avec M. Troussier, août 2019.

⁶⁴⁶ Entretien avec P. You, septembre 2020.

⁶⁴⁷ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

⁶⁴⁸ L'UDSE ne donne pas de précisions sur ce chiffre, entretenant la confusion entre nombre d'entrées ou nombre de clients uniques.

Source : Rédaction. Ghislain Brillet, UDSE, « Plus de trois millions de grimpeurs dans nos salles ». Site internet d'Outdoor Experts. 15 février 2022. <https://www.outdoorexperthforum.org/post/ghislain-brillet-udse-plus-de-trois-millions-de-grimpeurs-dans-nos-salles>

⁶⁴⁹ Auteur inconnu. Chiffres clés 2019 de la FFME. Site internet de la FFME. Juin 2020. https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2020/06/ok2020_flyersFFME-chiffres_cles_vf.pdf

Ce développement asymétrique de l'escalade en France amène à une situation inédite : les salles privées ont, d'un point de vue quantitatif⁶⁵⁰, un poids relatif bien supérieur à la FFME. Celle-ci peut s'appuyer sur sa légitimité institutionnelle et sa qualité de fédération délégataire pour conserver un poids politique face aux acteurs privés. Pour combien de temps ? J. Meyer indique ainsi : « *on sait tous que le moteur économique est beaucoup beaucoup plus puissant que le moteur institutionnel. Donc ça peut aussi se passer comme ça... Aux US, c'est en train de partir comme ça* »⁶⁵¹. Selon lui, il ne serait pas impossible que les acteurs privés prennent le pouvoir sur la gouvernance et l'organisation de l'activité, en lieu et place de la FFME. Les propos tenus par l'UDSE⁶⁵², qui menaçait la FFME de créer une fédération dissidente qui rassemblerait les acteurs privés, montrent que ce scénario pourrait un jour devenir réalité.

Pour T. Gauquelin, une des conséquences majeures de cette asymétrie de développement est la qualité de l'offre proposée par les salles privées : le niveau des prestations proposées sont inatteignables pour une salle gérée par les clubs fédéraux – généralement gérées par les collectivités. Il affirme ainsi :

*« Faire de l'expansion de structure, dans le domaine privé, ça prend énormément de temps et de compétences. Vraiment, ça te prend un temps de dingue [...] On remplace les acteurs publics, hein, on va pas se mentir. Il y a une telle demande. [...] Regarde ce qu'il y a à l'intérieur. Tu imagines le confort de grimpe ? [...] On propose un truc où il y a 180 blocs par mois qui changent. La fédé, qu'est-ce qu'ils peuvent faire face à ça ? Parlons un peu de structures de voies. Va chez mes confrères de Climb'Up : c'est combien de voies par semaine qui sont changées ? Avec une telle exigence d'ouverture, etc. Des gens compétents, tu vois ? [...] Ce n'est pas qu'ils ne peuvent pas rivaliser, mais c'est que c'est un métier. Et en fait, quand tu sors du domaine associatif, et que t'as des moyens qui sont mis dans le privé, ça n'a plus rien à voir. »*⁶⁵³

Face à une telle force de frappe économique, la FFME ne peut donc que bénéficier indirectement de l'essor de ce nouveau marché sportif. Pourtant, la fédération s'affirme encore comme un interlocuteur central, ce qui déclenche déjà des réserves dans le milieu des salles d'escalade. S. Guillou dénonce ainsi la manière de négocier de la FFME, qui impose ses conditions pour la vente de licence dans les salles Arkose, sans tenir compte des propositions de l'entreprise ; il estime que la fédération ne pourra pas éternellement tenir cette position. Sur le long terme, l'hégémonie croissante du monde marchand sur le système escalade

⁶⁵⁰ Cf. budget et nombre de pratiquants.

⁶⁵¹ Entretien avec J. Meyer, septembre 2020.

⁶⁵² Voir la partie 5.4. de ce chapitre sur la controverse entre la FFME et l'UDSE sur la création d'une seconde salle Karma à Paris La Villette.

⁶⁵³ Entretien avec T. Gauquelin, décembre 2019.

pourrait-elle conduire à une marginalisation organisationnelle de la FFME ? L'attitude de l'UDSE, et les difficultés structurelles de la fédération dans le contexte actuel laissent à penser qu'il s'agit d'une évolution possible.

8.2. Les relations fédérales avec les autres partenaires

Si les partenariats avec les salles privées Block'Out et Climb'Up occupent une place médiatique importante dans la communication fédérale, la FFME collabore également avec d'autres entreprises du monde marchand. Nous montrerons en quoi ces collaborations sont susceptibles d'impacter l'organisation fédérale pour des motifs économiques.

Une première influence notable sur la politique fédérale en matière de sécurité est celle des industriels du secteur. En tant que constructeurs d'équipements de sécurité, ils sont bien placés pour édicter des normes en matière d'utilisation. Cependant, dans la mesure où leur intérêt réside dans l'action de vendre du matériel, ils peuvent être tentés de façonner des normes très strictes à leur avantage, et de les imposer au niveau fédéral. C. Vigier affirme ainsi :

« La décision sur la gestion des EPI⁶⁵⁴, un truc très simple : à un moment, ils ont des sponsors, Beal, Petzl, etc. A un moment, les marchands, faut les virer du temple quelque part : tu prends des gars comme [...], tu le laisses dans un coin, le mec il part en vrille, il te met des contraintes absolument incroyables ! Donc on a mis une gestion d'EPI hyper lourde pour quelque chose où tu n'avais pas d'accidentologie. Parce que moi personnellement, des gamins qui tombent par terre avec un baudrier ou une corde qui cassent, j'ai pas d'exemples. Alors, je veux bien qu'on surveille le matos ; mais là tu mets une gestion quand même assez lourde. La plupart des clubs peuvent être pris à défaut sur leur gestion [...] Il est dans son job, et il travaille pour Béal, et c'est un passionné, le gars il te montre avec son truc, il a pleins de données et tout ça... a un moment, c'est très intéressant, tout ça, mais c'est très intéressant pour Béal ! Et ces gens-là, ils ont un peu poussé, ils poussent – parce que la gestion des EPI fait que tu remplaces les EPI plus – donc quelque part, à la fois y a un côté sécuritaire, qu'on peut pas balayer. C'est normal que ton gamin il aille pas grimper dans un club où les cordes elles ont 25 ans, on est bien d'accord ! Mais t'as des procédures qui se mettent en place qui sont un peu lourdes. »⁶⁵⁵

Il considère que la fédération subit l'influence de ces acteurs : *« A un moment, ils ont un petit peu cédé à leurs sponsors. [...] ils ont un peu trop cédé au modèle professionnel, au modèle des travaux acrobatiques ».*

⁶⁵⁴ Equipements de Protection Individuels. Divisés en trois catégories, ce sont les équipements de sécurité utilisés en escalade, comme par exemple les cordes, les baudriers, les dégaines, etc.

⁶⁵⁵ Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

Toutefois, seul C. Vigier émet publiquement un avis critique sur ce sujet. Nous pouvons donc supposer que l'influence des industriels n'est pas nulle, puisqu'ils édictent directement les préconisations d'utilisation concernant leurs produits⁶⁵⁶. Néanmoins, sur un sujet aussi sensible que la sécurité, il est délicat d'affirmer que les entreprises édictent des normes trop strictes : les normes de sécurité prévoient nécessairement une marge pour éviter toute défaillance. Les entreprises jouissent ainsi d'un pouvoir incontestable sur leur propre marché : celui d'en définir leurs propres règles, en conformité avec les normes en vigueur. Ainsi, si les entreprises exercent vraisemblablement une influence sur les normes en matière de sécurité, la FFME n'a d'autre choix raisonnable que de respecter ces préconisations.

Une autre collaboration surprenante est celle de la FFME avec le magazine Grimper, annoncée le 5 février 2021⁶⁵⁷. En effet, du côté fédéral, le magazine était accusé par P. You de s'acharner contre la fédération⁶⁵⁸ : en cause, un article paru le 4 mai 2020 sur l'annonce du déconventionnement⁶⁵⁹, qui fait suite à un long précédent d'articles à charge. S'il est impossible de tous les rapporter ici, de nombreux articles ou éditos critiques de la politique fédérale ont été publiés dans le magazine. L'un des journalistes les plus véhéments est F. Labreux, ancien rédacteur en chef, aux éditos souvent hostiles à la FFME. Le nouveau rédacteur en chef, L. Martinez, apparaît plus enclin au dialogue avec la direction fédérale : ce partenariat en est la preuve.

Suite au déconventionnement, soit moins d'un an avant le partenariat dont il est question, F. Labreux écrit ainsi :

« De notre côté, nous avons tenté de nous rapprocher par deux fois de la FFME, en 2000 et 2010, afin de proposer des projets collaboratifs. La première fois, lorsque nous avons lancé Grimper.com, afin de créer un guide des falaises complet où chaque consultation renverrait à une sollicitation d'adhésion à une licence dédiée aux consommateurs de SNE. Pierre-Henri Paillason, DTN à l'époque, nous avait répondu que la Fédération travaillait déjà sur la même idée... Qui est visiblement restée à l'état d'idée. Moins ambitieuse mais pas dénuée de bon sens pour autant, nous avons proposé l'idée, toujours au DTN, d'encarter dans nos magazines de septembre (Grimper, Montagnes Magazine et Vertical) des coupons licences FFME comme nous le faisons habituellement avec nos offres d'abonnement, l'idée étant de recruter des licenciés au-delà de la paroisse fédérale. Nous attendons toujours la réponse. Ça peut

⁶⁵⁶ A ce titre, il est intéressant de noter qu'il existe d'importantes différences entre les marques. Pour un baudrier (considéré comme du textile), la durée de vie annoncée du fabricant varie ainsi de 5 à 10 ans selon le constructeur.

⁶⁵⁷ La direction. Niveales Médias devient officiellement "partenaire média" de la FFME. Site internet de Grimper magazine. 5 février 2021. <https://www.grimper.com/news-niveales-medias-devient-officiellement-partenaire-media-ffme>

⁶⁵⁸ Conseil d'Administration de la FFME du 16 mai 2020.

⁶⁵⁹ F. Labreux. Le déconventionnement des falaises est une démission de la FFME, pas une obligation ! Site internet de Grimper magazine. 4 mai 2020. <https://www.grimper.com/news-le-deconventionnement-falaises-demission-ffme-obligation>

paraître anecdotique mais cela dénote de l'état d'esprit qui règne au sein de la FFME et de ce que dégage son pouvoir délégataire. »⁶⁶⁰

Ainsi, selon lui, le magazine était déjà prêt à collaborer avec la fédération ; cependant, la fédération aurait méprisé ces initiatives, sans prendre la peine de répondre. F. Labreux y dénonce un état d'esprit fédéral marqué par un sentiment de supériorité. Mais nous pouvons également supposer que les critiques répétées du journaliste à l'encontre de la FFME, dans le même magazine, n'ont pas incité la direction fédérale à donner suite à Grimper. Ces propositions émanent effectivement dans un contexte atypique : un magazine prompt à critiquer la fédération propose à celle-ci une collaboration pour en faire la promotion !

Malgré cela, le journal devient partenaire de la FFME en 2021. Mais ce partenariat est en réalité conclu entre la fédération et Nivéales Médias⁶⁶¹, maison d'édition propriétaire du magazine (ainsi que de Vertical et Montagnes Magazine, dédiés à l'alpinisme et autres sports de montagne). Est-ce une manière pour la FFME d'obtenir la fin d'une ligne éditoriale contestataire ? Dans la mesure où le partenariat n'a pas été conclu avec le magazine directement (comme le souhaitait initialement F. Labreux), mais avec la maison d'édition, et que la direction nationale de la fédération avait clairement identifié le magazine comme son détracteur récurrent, cette hypothèse apparaît plausible.

Nonobstant, le magazine clame un enthousiasme de circonstance, qui détonne avec le ton habituellement employé pour évoquer la FFME :

« Qu'un acteur public s'associe à un média privé ne peut que générer une dynamique positive pour promouvoir la licence FFME auprès des falaisistes. C'est pour nous un combat de toujours, une vigilance permanente, que nous sommes ravis de poursuivre aux côtés de la FFME. »⁶⁶²

Concrètement, l'accord apparaît modeste et comporte deux volets : les licenciés FFME bénéficient d'abonnements à tarif réduit ; en retour, le magazine fait la promotion de la licence dans le magazine. Finalement, F. Labreux voit sa proposition aboutir. Toutefois, ce partenariat interroge : à ce jour, aucun encart promotionnel pour la FFME n'a été publié dans

⁶⁶⁰ F. Labreux. Le déconventionnement des falaises est une démission de la FFME, pas une obligation ! Site internet de Grimper magazine. 4 mai 2020. <https://www.grimper.com/news-le-deconventionnement-falaises-demission-ffme-obligation>

⁶⁶¹ La direction. Nivéales Médias devient officiellement "partenaire média" de la FFME. Site internet de Grimper magazine. 5 février 2021. <https://www.grimper.com/news-niveales-medias-devient-officiellement-partenaire-media-ffme>

⁶⁶² La direction. Nivéales Médias devient officiellement "partenaire média" de la FFME. Site internet de Grimper magazine. 5 février 2021. <https://www.grimper.com/news-niveales-medias-devient-officiellement-partenaire-media-ffme>

le magazine depuis⁶⁶³. Il apparaît donc que ce partenariat constitue là-encore un effet d'affichage, mais que les apports concrets de celui-ci soient très limités.

Une analyse ultérieure du corpus actuelle permettra d'éclairer l'évolution du discours contestataire du magazine : sous l'influence de cet accord, la ligne éditoriale est-elle devenue moins critique qu'auparavant ? Si tel était le cas, cela rappellerait que dans les partenariats dont il est question ici, la FFME n'est pas seulement contrainte par les acteurs marchands : elle exerce également une influence réciproque, fut-elle asymétrique.

Enfin, les partenariats de sponsoring entre la FFME et des sociétés extérieures à l'escalade sont également développés. En effet, la direction fédérale considère que les entreprises liées à l'activité sont trop limitées en termes de moyens financiers. P. You affirme ainsi :

« On essaie de sortir des sociétés d'escalade. Parce qu'on sait que les sociétés d'escalade n'ont pas des moyens démesurés, et que c'est plus facile avec d'autres sociétés. Quand je dis plus facile : en terme financier, pour signer le partenariat. Ça c'est clair. Mais oui, on est plutôt dans une recherche telle que celle-là. Là on a embauché récemment une personne en charge du marketing à la fédération. Au sein du département communication – marketing, qui vit de plus en plus, quoi. »⁶⁶⁴

La FFME s'est donc engagée, dès le début des années 2010, à trouver des sponsors externes grâce au cabinet de conseil Event&Partner⁶⁶⁵, dans la perspective des Championnats du Monde d'escalade à Paris Bercy en 2012. Pour la direction fédérale, l'organisation d'évènements est perçue comme un levier pour attirer les sponsors extérieurs à l'activité et vendre des droits télévisuels. P.H. Paillason affirme ainsi : *« nous, l'évènementiel, on a envie d'avoir des évènements, au niveau national, on essaie de les tirer vers des gros évènements. L'objectif, c'est à terme de vendre des droits TV sur les chaînes françaises »⁶⁶⁶*. Ainsi, la FFME investit de manière conséquente sur le développement d'outils de communication : elle a par exemple mis en place un streaming et une campagne vidéo pour les championnats du Monde de 2016⁶⁶⁷.

Si la FFME a organisé avec l'IFSC un certain nombre d'évènements internationaux d'ampleur⁶⁶⁸, la réussite de cette volonté d'élargissement du public et des sponsors s'avère limitée en terme de partenariats. Ainsi, mis à part Adidas – qui propose désormais des

⁶⁶³ D'après l'analyse de notre corpus secondaire (cf. partie 5.4. de l'introduction).

⁶⁶⁴ Entretien avec P. You, septembre 2020.

⁶⁶⁵ Conseil d'Administration de la FFME du 5 juin 2010.

⁶⁶⁶ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

⁶⁶⁷ Assemblée Générale de la FFME 2015.

⁶⁶⁸ Championnats d'Europe à Paris (2008) ; Championnats du Monde à Paris (2012 et 2016) ; Tournoi de Qualification Olympique à Toulouse (2019).

Les coupes du Monde, organisées par des comités locaux, ne sont pas comptabilisées ici.

produits pour l'escalade, notamment avec le rachat de la marque Five Ten –, qui sponsorise la fédération de 2013⁶⁶⁹ à 2023⁶⁷⁰, la fédération n'a pas réussi à s'associer avec des sponsors en dehors du système escalade⁶⁷¹. L'IFSC, de son côté, a conclu un partenariat avec Japan Airlines⁶⁷². Mais la majorité des sponsors des fédérations d'escalade restent de sociétés spécialisées, indiquant les difficultés persistantes à faire de l'escalade un sport connu et visionné du grand public.

8.3. Conclusion

La FFME est engagée dans de multiples partenariats aux formes diverses. Le développement récent de conventions avec deux réseaux de salles privées, Block'Out et Climb'Up, illustre l'évolution du rapport de force au sein du système organisationnel de l'escalade en faveur des acteurs marchands. Mais cela témoigne également du virage managérial de la direction fédérale, dans la mesure où l'idéologie du partenariat public – privé, selon laquelle il est bénéfique pour l'action publique de s'associer avec le monde marchand, a colonisé les esprits et s'est imposée comme une évidence. L'idée que les acteurs du secteur des salles privées d'escalade sont devenus incontournables, qu'il est nécessaire de collaborer avec eux pour développer l'escalade, est ainsi largement partagée au sein de la FFME. Est-ce par adhésion à cette idéologie, selon laquelle les acteurs privés œuvrent conjointement à la fédération pour le développement de l'escalade ? Sans tenir compte alors de leurs intérêts bien différenciés de ceux de la fédération, et de l'asymétrie de leur croissance, qui n'apparaissent pas comme une menace dans les discours fédéraux... A moins que ces partenariats soient moins le signe d'une adhésion idéologique que d'une réaction contrainte, forcée, pour garder la tête haute et maintenir la FFME dans le système : face au secteur marchand qui surpasse numériquement la fédération, celle-ci tenterait tant bien que mal de rester dans la course, afin de maintenir sa légitimité institutionnelle, et de continuer son modeste développement⁶⁷³. Les partenariats avec les autres acteurs économiques

⁶⁶⁹ Assemblée Générale de la FFME 2013.

⁶⁷⁰ Depuis mars 2023, l'équipementier officiel des équipes de France d'escalade est désormais la marque The North Face.

Source : Auteur inconnu. The North Face nouvel équipementier officiel de l'équipe de France d'escalade. Site internet de la FFME. 28 mars 2023. <https://www.ffme.fr/the-north-face-devient-le-nouvel-equipementier-officiel-de-lequipe-de-france-descalade/>

⁶⁷¹ Site internet de la FFME. <https://www.ffme.fr/>

⁶⁷² Auteur inconnu. IFSC Main partners. Site internet de l'IFSC. Date inconnue. <https://www.ifsc-climbing.org/index.php/2-uncategorised/48-ifsc-main-partners>

⁶⁷³ Si celui-ci est impressionnant pour une fédération sportive, il reste modeste comparé aux salles d'escalade marchandes.

présentent également des ambiguïtés, en liant la FFME avec des entreprises marchandes dans un jeu d'influence réciproque.

Ces deux types de partenariats illustrent un double-mouvement. Premièrement, la FFME est encadrée dans un réseau composé de différents acteurs économiques, avec lesquels elle est incontestablement associée. Deuxièmement, les dirigeants fédéraux aspirent directement à renforcer ses liens avec le monde marchand, tout en essayant de faire de la fédération elle-même un acteur économique. Ainsi, la FFME subit et encourage à la fois la « *marketization extensive* » (Callon, 2015) de sa propre activité : elle renforce ses propres liens au secteur marchand qui, en retour, exerce une emprise croissante sur la sphère fédérale, dont le développement est bien plus lent et asymétrique.

9. Conclusion : la « *marketization extensive* » de la FFME

L'innovation est considérée, dans le cadre de l'ANT, comme un élément dont la trajectoire évolue au gré des associations et dissociations entre les actants qui la supportent (Akrich & al., 1998 ; Goulet & Vinck, 2012). En ce qui concerne l'innovation managériale de la stratégie politique de la FFME, dont nous avons analysé les différentes composantes, son succès doit être envisagé au prisme des liens, suffisamment solides, que la fédération a su tisser avec d'autres actants pour porter cette transformation organisationnelle. De même, si ce processus d'innovation perdure, cela signifie que les opposants à ce virage managérial n'ont pas été en mesure de constituer un contre-réseau suffisamment puissant pour contraindre la trajectoire de cette innovation.

Les différents points abordés dans ce chapitre font état de nombreux points de controverses qui émergent, face aux innovations défendues par la FFME, en décalage avec une conception traditionnelle de l'action fédérale, hors des mécanismes marchands. Mais cette résistance à l'innovation est protéiforme.

D'une part, les détracteurs de la direction fédérale sont composés d'acteurs internes à la FFME, défendant les « valeurs » de l'escalade, et pointant les dérives et les limites de la stratégie qui consiste à vouloir transformer la fédération en une entreprise de l'ESS. Parmi eux, se trouvent des acteurs internes de la fédération : C. Vigier, de la commission escalade du CT FFME de l'Isère ; C. Chemelle, président de la Ligue FFME Auvergne Rhône-Alpes, deux fois candidat malheureux à la présidence de la fédération (en 2013 et 2021) ; ou encore J.C. Grand, président du CT FFME des Bouches-du-Rhône. Ils sont rejoints par des acteurs externes à la fédération, qui dénoncent l'entrée de la fédération dans une logique marchande :

l'association Greenspits, et le magazine Grimper. Paradoxalement, la FFCAM, qui persiste à suivre une logique non marchande dans l'organisation des activités sportives⁶⁷⁴, s'est montrée compréhensive et peu critique vis-à-vis de l'action de la FFME. Ces acteurs dénoncent le discours fédéral qui prône le fait de devenir un acteur marchand : ce ne serait pas le rôle d'une fédération. Nous retrouvons ici une conception traditionnelle de « *dénégation de l'économie* » (Aubel & Ohl, 2004) : le fait que la FFME cherche à gagner de l'argent, réfléchisse en terme de rentabilité et d'investissement, est perçu comme condamnable – à un degré variable selon les acteurs concernés.

D'autre part, un second groupe d'actants dénoncent le virage managérial souhaité par la direction fédérale : les dirigeants de salles privées. Comme le montre la controverse autour de la création de la salle Karma à Paris La Villette, le monde marchand n'accepte pas que la FFME cherche elle aussi à gagner de l'argent dans un contexte actuel très favorable. De plus, ces acteurs n'hésitent pas à dénigrer les différentes entreprises fédérales (salle Karma à Fontainebleau, partenariats avec Block'Out et Climb'Up, etc.), qu'elles accueillent avec condescendance, voire mauvaise foi, tout en attendant un soutien de l'institution⁶⁷⁵. Rassemblés depuis peu en Union Des Salles d'Escalade (UDSE), le fait que la FFME cherche à entreprendre et devenir un acteur économique de l'escalade est perçu par ces acteurs comme une véritable menace, et fait l'objet d'une dénonciation parfois violente et disproportionnée, au regard du rapport de force⁶⁷⁶.

Cet éclatement des critiques de l'action fédérale en deux groupes d'actants aux intérêts divergents explique en partie l'absence d'opposition structurée à la FFME dans ses différentes entreprises. La résistance à l'innovation est diffuse, désunie, et n'a pas structuré de contre-réseau pour porter un modèle alternatif.

Au niveau fédéral, il faut rappeler la persistance de C. Chemelle, élu de longue date au sein de la FFME (président de la Ligue Auvergne Rhône-Alpes, élu au CA de la fédération), dans son opposition à l'équipe dirigeante. Il défend une gouvernance davantage transparente, et un meilleur rééquilibrage entre SAE et compétitions, et le loisir et l'escalade en site naturel. S'il défend une position légèrement décalée sur les partenariats avec les salles privées⁶⁷⁷, ou

⁶⁷⁴ La FFCAM est paradoxalement organisée en grande partie autour de la gestion des refuges, activité marchande par excellence.

⁶⁷⁵ Voir l'avis des dirigeants de salle privée sur la salle Karma Fontainebleau ; ou encore l'UDSE qui estime que la FFME doit s'occuper des salles privées pendant la crise sanitaire.

⁶⁷⁶ Voir la controverse autour de la création de la salle Karma à Paris La Villette, dans la partie 5.4. de ce chapitre.

⁶⁷⁷ Il défend des partenariats non-opaques, non-exclusifs dans lesquels la FFME aurait davantage d'intérêts. Voir sa proposition (partie 8.1.3.) sur un modèle de convention qui inciterait les abonnés à prendre une licence FFME.

la création de salles fédérales⁶⁷⁸, il ne propose cependant pas une rupture politique avec ce qui a été mis en place. S'il se montre très critique lors des différentes réunions fédérales, son projet politique⁶⁷⁹ ne détonne pas par une remise en cause profonde des activités économiques développées par la fédération.

L'échec de sa candidature en 2021 a vraisemblablement été catalysé par une lettre ouverte, publiée par trente-cinq athlètes de l'équipe de France peu de temps avant l'élection : ils dénoncent les propositions politiques de la liste de C. Chemelle, qu'ils qualifient d'inquiétantes⁶⁸⁰. Malgré une réponse publique du candidat⁶⁸¹, il s'inclinera derrière A. Carrière. Nonobstant la question du financement du haut-niveau, cet épisode illustre la capacité de la direction fédérale à « enrôler » (Callon, 1986, p. 21) les acteurs autour de sa propre traduction de l'action fédérale.

Ainsi, la trajectoire de l'innovation managériale au sein de la FFME s'explique par la constitution d'un réseau d'actants solide par l'équipe dirigeante pour porter ces transformations politiques. L'équipe actuelle est composée d'individus présents de longue date, tel que le binôme de direction, composé de P.H. Paillason, DTN de la FFME depuis 1998 ; P. You, élu au Conseil d'Administration depuis les années 1990 et président de 2005 à 2021. Ils ont façonné la stratégie économique de la fédération en constituant un réseau composé de nombreux actants.

La première étape de ce processus de traduction est la problématisation (Callon, 1986, p. 15), avec la création d'un Point de Passage Obligé (PPO) : générer des revenus pour le développement de la FFME. En s'appuyant sur le contexte de réduction des subventions publiques et l'ambition de se développer, la direction fédérale impose dans les réunions fédérales cette problématique : la FFME doit trouver des ressources pour s'autofinancer. C'est la phase d'intéressement (Callon, 1986, p. 17), dans laquelle la fédération déploie son énergie pour stabiliser sa définition du PPO, en définissant des secteurs d'action : la formation, la création des salles Karma, etc.

⁶⁷⁸ Contrairement à Karma, il souhaiterait des salles accessibles à tous les licenciés dans lesquelles pourraient venir des grimpeurs extérieurs, générant des revenus.

⁶⁷⁹ Auteur inconnu. FFME : Pierre You cède la place, qui pour prendre sa suite ? Interview du candidat Claude Chemelle. Site internet de Grimper magazine. 15 janvier 2021. <https://www.grimper.com/news-ffme-pierre-you-cede-place-prendre-suite-interview-candidat-claude-chemelle>

Le site de la liste candidate de C. Chemelle aux élections 2021 n'est malheureusement plus accessible.

Source : site internet de Cap24 FFME. <https://www.cap24ffme.com/>

⁶⁸⁰ Collectif athlètes haut-niveau. Lettre ouverte aux candidats à l'élection du prochain conseil d'administration de la FFME. *Planetgrimpe*. 29 mars 2021. <https://planetgrimpe.com/lettre-ouverte-aux-candidats-a-lelection-du-prochain-conseil-d-administration-de-la-ffme/>

⁶⁸¹ C. Loury. La liste « Cap 24 FFME » répond aux inquiétudes des athlètes de haut niveau. *Planetgrimpe*. 31 mars 2021. <https://planetgrimpe.com/la-liste-cap-24-ffme-repond-aux-inquietudes-des-athletes-de-haut-niveau/>

Dans la phase d'enrôlement (Callon, 1986, p. 21), il s'agit pour la FFME de construire des associations avec des actants qui acceptent le rôle qu'on leur attribue. La direction fédérale a ainsi constitué un réseau solide composé d'une multitude d'actants : cabinets de conseils, élus fédéraux, clubs, salles privées, collectivités locales, ... Tous ces actants trouvent leur intérêt dans le PPO affiché par la fédération. Parmi les structures fédérales, nombreuses sont celles qui bénéficient de la politique volontariste de développement des SAE et des compétitions⁶⁸² : la stratégie fédérale apparaît donc comme légitime. Les salles privées font preuve d'un enrôlement paradoxal : si elles adhèrent aux transformations menées dans le champ des formations professionnelles, qui répondent à leurs attentes, elles peuvent se désolidariser de la FFME lorsque celle-ci cherche à ouvrir une salle marchande. Cette volatilité de l'association entre FFME et salles privées illustre ainsi l'incertitude constitutive du processus de traduction (Latour, 2006), le social étant toujours le « *résultat provisoire des actions en cours* » (Callon, 2006, p. 267).

Enfin, la quatrième phase est la mobilisation des alliés (Callon, 1986, p. 25). Celle-ci se matérialise par la désignation de porte-paroles, qui interviennent dans les controverses. L'exemple des athlètes de l'équipe de France est un cas d'école : acquis à la cause de l'équipe dirigeante de P. You, qui a façonné la fédération autour de la compétition, du développement des SAE et de la recherche d'autofinancement, pendant 16 ans, les grimpeurs en question deviennent les porte-voix médiatiques du système tel qu'il a été structuré.

La FFME exploite ici « *l'indétermination du Service Public du sport* » (Miège, 2011), marquée par l'indécision de la frontière entre activités commerciales et activités de Service Public. Dans une perspective d'autofinancement pour accroître son développement, la direction nationale exploite la liberté dont elle dispose pour le développement de ses activités commerciales. La fédération a ainsi mené une politique que l'on peut qualifier d'innovation managériale : novlangue du monde de l'entreprise, développement de l'offre de formations professionnelles, création et gestion de salles d'escalades marchandes, AMO, partenariats systémiques (Bayle & Robinson, 2007) avec les acteurs économiques, et autres innovations mineures. Le concours de ces initiatives converge vers un même horizon : la FFME en 2022 n'a plus rien à voir avec celle de 2005. Certes, la fédération a connu un processus de professionnalisation (Nagel & al., 2015), causé par des facteurs exogènes (croissance du secteur marchand, intérêt du CIO, etc.) et endogènes (volontarisme de l'équipe dirigeante, augmentation du budget fédéral, etc.). Mais le fait que la fédération soit davantage

⁶⁸² Principalement des clubs et des CT des régions qui comportent peu de sites naturels, dits « *du Nord* ». Source : entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

professionnalisée ne suffit pas à expliquer le virage managérial revendiqué au sein de la FFME. De fait, les dirigeants fédéraux ont réussi à constituer un réseau d'actants solide et unifié autour de leur propre traduction du développement fédéral, ce qui leur a permis d'étendre leur projet au sein de la fédération.

Le succès de cette innovation managériale est toutefois à nuancer : la FFME reste une organisation hybride (Bayle & Robinson, 2007), articulant missions de service public et ambitions commerciales (Miège, 2011). De fait, les ambitions économiques des dirigeants fédéraux sont prises en étau : d'un côté, une partie des licenciés n'adhère pas au modèle de l'ESS, et fustigent l'idée qu'une fédération fasse de l'entrepreneuriat ; de l'autre côté, la FFME n'a pas la capacité structurelle pour devenir un acteur économique à part entière dans le système escalade et concurrencer réellement les acteurs marchands. Malgré les changements profonds déjà effectués, la volonté d'innover se heurte à des résistances qui empêchent l'aboutissement du processus d'innovation managériale dans l'organisation fédérale.

Chapitre 3. L'essor des salles privées d'escalade : une « marketization intensive » du marché

Ce chapitre a pour objet l'analyse du développement des salles privées d'escalade depuis le tournant des années 2010. Nous analyserons la dimension innovante des services déployés par ces entreprises, de par la transformation de leur « *capacité sociotechnique* » (Callon, Méadel & Rabeharisoa, 2013). Il s'agit des « *compétences humaines et dispositions matérielles conçus et agencés pour être mobilisé en vue d'atteindre un résultat désiré* » (Callon, Méadel & Rabeharisoa, 2013, p. 162). Nous tenterons de montrer en quoi la transformation du service rendu par ces entreprises ces dernières années représentent une innovation sociotechnique, dont nous analyserons ici la trajectoire qui a conduit à sa forme actuelle. De plus, nous investiguerons la reconfiguration au niveau français du marché des salles privées, afin de déterminer dans quelle mesure son développement participe d'une innovation organisationnelle, faisant évoluer les rapports de force et les équilibres entre les actants du système escalade français.

Les salles privées existent en France depuis le début des années 1990 : le Centre Européen d'Escalade (CEE), devenu Roc et Résine, à Thiais (Val-de-Marne), a été créé en 1992, suivi d'autres salles (Altissimo, MurMur, etc.). La première salle de bloc nationale est Antrebloc, située à Villejuif (Val-de-Marne), en 1999. Dans sa thèse, E. Biard (2012) propose une analyse du marché des salles privées au début des années 2010 : ses résultats apportent un éclairage sur la dynamique de structuration du marché de 1992 à 2010, et nous permettent d'entrevoir des évolutions nouvelles qui contredisent ses conclusions dix ans plus tard. Il fait état de soixante salles privées en 2012 au niveau national, alors qu'on en compte plus de cent-soixante-dix⁶⁸³ en 2022 : cela signifie que le marché a connu une croissance bien plus nette ces dix dernières années que les vingt précédentes. Aubel & Lefèvre (2022, p. 3) ont établi que la majorité des salles d'escalade (70% en France, et jusqu'à 82% en Allemagne) créées entre 1992 et 2018 l'ont été depuis 2005, témoignant d'un développement qui s'accélère. Biard (2012, p. 168) évoque également un marché « *peu concentré* », ce qui mérite d'être

⁶⁸³ L. Guyon. Etat des lieux et perspectives pour les salles d'escalade en France. La Fabrique Verticale. 28 avril 2022. <https://lafabriqueverticale.com/fr/etat-des-lieux-et-perspectives-pour-les-salles-d-escalade-en-france/>

discuté au regard de la croissance spectaculaire des leaders du marché. Enfin, Biard (2012, p. 181) fait état de trois freins à la « *croissance débridée* » qui, là encore, semblent avoir été levés : la concurrence de l'offre publique (qui aujourd'hui apparaît dépassée par les offres du marché) ; l'attitude des gestionnaires des salles marchandes, attachés aux valeurs de l'escalade (ce qui apparaît discutable aujourd'hui) ; et la faible rentabilité qui limite l'appétit des investisseurs (alors que plusieurs entreprises du secteur ont procédé à des levées de fonds à partir de 2017-2018). Ces verrous semblent avoir disparu dans le marché actuel des salles privées, ce qui appelle à une actualisation de l'analyse de ce marché en plein développement. Ainsi, les résultats de cette thèse constituent un point de départ sur l'état du marché il y a dix ans, et permettent d'envisager la trajectoire d'innovation singulière des « nouvelles » salles privées d'escalade.

Mais la particularité du développement de l'escalade en salle en France réside dans le fait que l'offre « publique » (associative ou scolaire) est quantitativement, et singulièrement, importante – ce qui rejoint la vision d'un acteur anonyme qui évoque environ deux mille Structures Artificielles d'Escalade (SAE) publiques sur le territoire en 2020, bien supérieur à la centaine de structures privées⁶⁸⁴. Biard (2012, p. 148) considère l'ambivalence de celle-ci : d'un côté, elle concurrence les offres marchandes en proposant une offre de pratique peu onéreuse ; de l'autre, de par leur qualité souvent moindre, elle n'est pas suffisamment compétitive. Par contre, Biard (2012) considère que la forte présence de l'escalade en tant que sport scolaire (au primaire ou dans le secondaire en Education Physique et Sportive [EPS]) a doté une grande partie de la population française de « *prédispositions à grimper* ». Toutefois, malgré le nombre effectif d'infrastructures développées intégrant une SAE, Combaz & Hoibian (2009) relèvent que l'escalade reste très peu enseigné : celle-ci se classait à la quatorzième place (sur vingt-six) des activités pratiquées en EPS, par seulement 4,9% des élèves. Cependant, l'escalade est d'avantage pratiquée au lycée, et notamment au baccalauréat (l'activité était pratiquée par 7,2 % des filles et 8,3 % des garçons) (Combaz & Hoibian, 2010). Mais celle-ci reste un sport faiblement enseigné, en comparaison des sports d'opposition (Combaz & Hoibian, 2008). Si l'escalade est enseignée en EPS, et que les enseignants peuvent bénéficier d'une densité de SAE publiques unique, l'activité reste peu pratiquée par les élèves.

De plus, la structuration actuelle et les dynamiques du marché français ne se limitent pas à cette simple explication. Car le fait d'avoir une demande forte ne suffit pas à développer

⁶⁸⁴ Entretien anonyme, septembre 2020.

le marché des salles privées : il faut que l'offre soit adaptée à leurs besoins. D'autres transformations, non étudiées à ce jour, méritent ainsi une investigation approfondie : les salles privées apparues ces quinze dernières années proposent un modèle de service innovant, voire sur certains points en rupture avec les premières salles marchandes : il apparaît donc essentiel d'étudier ces nouveaux services sportifs en tant qu'innovations sociotechniques.

Dans ce chapitre, nous nous focaliserons sur l'analyse de l'offre. Tout d'abord, nous analyserons au niveau français l'évolution du marché, en retraçant la trajectoire d'innovation de ce nouveau modèle de salle privée, et ses conséquences organisationnelles sur le système escalade français. Dans un second temps, nous analyserons la structuration des services constitutifs de l'offre, en détaillant les différentes innovations sociotechniques déployées dans les salles marchandes afin de constituer une capacité sociotechnique (Callon, Méadel Rabeharisoa, 2013) singulière et adaptée à une certaine demande.

1. Dynamique et reconfiguration du marché : la trajectoire de l'innovation des nouvelles salles d'escalade

Cette partie a pour objectifs de retracer la structuration du marché des salles privées d'escalade depuis le tournant des années 2010, et d'en analyser les conséquences sur l'organisation du système escalade en France. Au prisme de la sociologie de l'Acteur-Réseau (Callon, Akrich, Latour, 2006), nous analyserons la trajectoire de l'innovation sociotechnique que constituent les nouvelles salles privées d'escalade. Nous montrerons comment s'est structuré un réseau d'actants pour porter le déploiement de cette innovation. L'analyse détaillée des innovations servicielles, déployées au niveau des salles, sera l'objet de la seconde partie de ce chapitre.

Ainsi, nous nous centrerons ci-après sur la dynamique du marché des salles privées au niveau national. Parmi les différents constats formulés par Biard (2012), le nombre de salles d'escalade en France et la structuration du marché semblent avoir particulièrement évolué, témoignant de la capacité de cette innovation servicielle à transformer le système escalade dans lequel celle-ci s'inscrit. En filigrane, l'essor d'un secteur marchand puissant et développé pose la question de la gouvernance du sport et de son organisation : en quoi ce développement témoigne-t-il d'une évolution du rapport de force avec le monde fédéral, et transforme-t-il l'organisation du système escalade ?

La seconde partie de ce chapitre offre une analyse détaillée de l'innovation sociotechnique que représente le nouveau modèle de salles d'escalade marchandes : celui-ci

repose sur le développement de la capacité sociotechnique qui associent des éléments inédits (services annexes, investisseurs) et développe les éléments traditionnels constitutifs d'une salle d'escalade (ouverture, offre de cours, etc.). Ce nouveau modèle innovant permet la réussite de l'agencement marchand vis-à-vis d'une base élargie de grimpeurs-consommateurs, grâce à une singularisation du service rendu, dans une dialectique entre attachement du consommateur et détachement des offres des concurrents (Callon, Méadel & Rabeharisoa, 2013). En effet, la capacité sociotechnique étendue des nouvelles salles privées leur permet d'attacher aussi bien les grimpeurs, notamment de haut-niveau, qu'un large public de « pratiquants de la verticalité », néophyte et urbain, chez qui le concept des salles contemporaines plaît. Nous n'analyserons pas en détail la singularité de la capacité sociotechnique des différentes salles, ni les différentes innovations mobilisées : ces éléments sont présents dans la seconde partie. L'objectif est de dépeindre plus globalement la trajectoire d'innovation du modèle de salle d'escalade, afin d'en comprendre l'évolution et les ramifications de celle-ci.

En effet, au vu de l'état des lieux du marché effectué par Biard (2012), de nombreuses transformations méritent un éclaircissement, telles que l'augmentation exponentielle du nombre de salles marchandes, l'affaiblissement de la concurrence de l'offre publique, l'augmentation de la concentration du marché, ou encore l'intérêt récent des investisseurs. Ces éléments témoignent du succès de cette innovation et de son potentiel transformateur, dont nous discuterons les effets après avoir analysé la trajectoire sociotechnique.

1.1. L'émergence d'un modèle innovant de salles d'escalade

La première salle d'escalade « contemporaine » est celle de Block'Out, située à Osny (Val-d'Oise), et créée en 2008. A cette époque, le marché est constitué d'une cinquantaine de salles – Biard (2012) fait état de 60 salles d'escalade privées en France. Il s'agit principalement de salles indépendantes, bien que certaines soient constituées en réseau, souvent de faible taille : par exemple, MurMur compte trois salles (Pantin [Seine-Saint-Denis], Issy-les-Moulineaux [Hauts-de-Seine], Lyon [Rhône]) ; les salles Grimper sont au nombre de deux (Marseille et Aix-en-Provence [Bouches-du-Rhône]) ; ou encore Espace Vertical, dans l'agglomération de Grenoble (Isère), en compte deux. Le plus gros réseau de l'époque est Altissimo, fondé à Toulouse par O. Marynx, qui compte à la fin des années 2000

sept salles : quatre en nom propre et trois franchises⁶⁸⁵. Mais de nombreuses entreprises ne sont constituées que d'une seule salle, et certaines existent encore aujourd'hui : par exemple le Centre Européen d'Escalade, devenu Roc & Résine, première salle française à Thiais (Val-de-Marne), créée en 1992⁶⁸⁶ ; Antrebloc, créée en 1998⁶⁸⁷ à Villejuif (Val-de-Marne), ou encore Roc en Stock, créée en 1998⁶⁸⁸ à Strasbourg (Bas-Rhin). Le point commun de ces salles réside dans leur capacité sociotechnique orientée, à l'époque, vers la production d'un service à destination d'un public de grimpeur. Fondées par des grimpeurs, les salles étaient centrées sur la pratique de l'escalade avec des ouvertures orientées vers l'entraînement pour la compétition ou la pratique en site naturel⁶⁸⁹. De plus, une grande partie d'entre elles étaient des salles à corde, et non des salles de blocs⁶⁹⁰. Pourtant, d'après Biard (2012, p. 192), la demande était déjà segmentée, c'est-à-dire que différentes catégories de public se trouvaient dans les salles d'escalade. Le public néophyte, pratiquant occasionnellement l'escalade, constituait déjà une partie de la demande : la réussite de l'innovation réside davantage dans la capacité des salles contemporaines à avoir su élargir ce segment de la demande, afin d'aller jusqu'à en faire parfois la clientèle cible principale, comme c'est le cas à Arkose⁶⁹¹.

L'émergence d'un nouveau modèle de salle d'escalade repose sur l'association de deux nouveaux éléments à ce service : l'escalade de bloc et la restauration, mis en œuvre pour la première fois à Block'Out Osny. Le fait de miser sur l'escalade de bloc présente un avantage certain pour les entrepreneurs : les coûts de conception et du foncier sont moindres, permettant la réalisation d'un projet de salle d'escalade à moindre coût, en comparaison à une salle à corde (Biard, 2012, p. 179). Block'Out revendique la pratique exclusive du bloc – en témoigne son nom – en valorisant l'aspect ludique et peu contraignant de la discipline. De plus, l'entreprise est la première du secteur à associer la restauration à l'escalade, en proposant une offre comparable à un véritable restaurant (non plus un simple espace bar ou restauration rapide), ouvert midi et soir. Ce tournant est stratégique puisque la salle s'implante dans une zone d'activité en banlieue de Cergy-Pontoise, où sont présentes de nombreuses

⁶⁸⁵ Auteur inconnu. Notre histoire. Site internet d'Altissimo. Date inconnue. <https://www.altissimo.fr/notre-histoire.html>

⁶⁸⁶ C. Loury. Un nouveau souffle pour la plus ancienne des salles privées, Roc et Résine. *Planetgrimpe*. 26 octobre 2018. <https://planetgrimpe.com/un-nouveau-souffle-pour-la-plus-ancienne-des-salles-privées-roc-et-resine/>

⁶⁸⁷ Site internet d'Antrebloc. <https://antrebloc.com/>

⁶⁸⁸ Auteur inconnu. Roc en stock. Site internet de Roc en stock. Date inconnue. <https://www.roc-en-stock.fr/escalade-alsace/>

⁶⁸⁹ Voir la partie 2. de ce chapitre.

⁶⁹⁰ Dans les exemples précédemment évoqués, seuls Antrebloc et les salles Grimper offraient une pratique en bloc. Quelques autres salles indépendantes en proposaient également à l'époque.

⁶⁹¹ Entretien avec J. Raimondo, octobre 2020.

entreprises. Ainsi, la salle Block'Out devient à la fois une salle d'escalade et un restaurant ; cette dernière activité permettant de générer un chiffre d'affaires bien supérieur à celui d'une salle d'escalade exclusivement fondée sur la pratique de l'activité.

La création de Block'Out consacre l'avènement de deux nouveaux Points de Passage Obligés (PPO) (Callon, 1986, p. 17) : l'escalade de bloc et la restauration, en réponse à la problématisation du développement économique. Le succès de l'entreprise, inédit dans le secteur de l'escalade, marqué par le développement de nombreuses salles en France dans la décennie suivante⁶⁹², va conduire les acteurs du secteur à s'en inspirer. Afin de se développer, ces deux éléments se sont ensuite imposés comme de nouveaux PPO dans la constitution d'une salle d'escalade, et ont été repris par de nombreuses salles.

En parallèle, le groupe Climb'Up est créé en 2011 par F. Petit, ancien champion du Monde d'escalade en 1997. Il rachète le Mur de Lyon (qui s'était affranchi de MurMur auquel il appartenait initialement), change le nom et ambitionne de développer un réseau de salles d'escalade. Pour ce faire, le groupe va développer un autre PPO : l'accessibilité. En travaillant sur la communication, l'accueil des clients, les formations et les ouvertures, le groupe vise à conquérir un nouveau public au sein de sa zone de chalandise, et notamment les néophytes. Contrairement aux salles de bloc, qui afficheraient, selon F. Petit, un turnover important, Climb'Up va développer l'attachement de ce nouveau public en visant à le fidéliser, ce qui fonctionnerait à 75%⁶⁹³.

Ainsi, Block'Out et Climb'Up proposent deux PPO à première vue différents : d'un côté, le bloc et la restauration ; de l'autre, rester sur le modèle de salles à cordes tout en développant l'accessibilité du sport. Mais les deux entreprises se rejoignent sur un point : celles-ci ciblent toutes les deux une nouvelle clientèle de néophytes, qui était déjà présente dans les salles d'escalade, mais pour qui le service rendu n'était pas singularisé. Pour la première fois, des entrepreneurs, quoiqu'issus du milieu de l'escalade comme leurs confrères, lèvent un des freins à la « *croissance débridée* » proposé par Biard (2012, p. 181) : l'attitude des gestionnaires qui serait trop ancrée sur les valeurs de l'escalade. Cela corrobore l'idée que dans l'ancien modèle, fait *par et pour* des grimpeurs, la capacité sociotechnique n'est pas orientée de manière prioritaire sur la recherche de rentabilité ni l'attachement de grimpeurs néophytes. Or dans le cas de Block'Out et Climb'Up, les gérants misent au contraire sur l'attachement des néophytes (fut-ce uniquement pour un déjeuner au restaurant ou une séance

⁶⁹² Site internet de Block'Out. <https://www.blockout.fr/>

⁶⁹³ Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

de musculation, dans le cas de Block'Out) pour structurer la capacité sociotechnique de leur entreprise.

1.2. La duplication et l'évolution d'un nouveau modèle de salles (2008-2014)

La création de ces salles constitue un succès commercial. Block'Out créé de nouvelles salles en nom propre en Ile-de-France, à Saint-Ouen (Seine-Saint-Denis) en 2012, et à Lisses (Essonne) en 2014. De son côté, Climb'Up se consacre à l'époque à la transformation d'une salle déjà existante, et n'est pas encore constituée en réseau ; mais c'est à partir de la salle lyonnaise que le développement économique du groupe s'est lancé. F. Petit explique ainsi :

« On a avancé, et l'entreprise a beaucoup évolué : on faisait un million d'euros de chiffre d'affaires à Lyon en 2010, on fait trois millions d'euros maintenant. Donc a augmenté de 20-25% chaque année depuis 2010 : en communiquant – on communiquait pas assez – ; en ouvrant des belles voies ; en ouvrant les horaires d'ouverture d'une façon plus large. On a apporté du service, on a augmenté la qualité du standing de l'accueil et des vestiaires. Et tout ça nous a permis, avec la rentabilité plus importante de la salle de Lyon, de racheter des salles par opportunité. »⁶⁹⁴

Les deux modèles de salles proposés par Block'Out et Climb'Up, davantage orientés vers un public étranger de l'activité, semblent donc fructueux pour les entrepreneurs qui les portent. Les deux groupes vont connaître un développement important et différencié au cours des années 2010, dont nous analyserons la structuration ci-après. Mais ces deux modèles de salle d'escalade vont donner lieu à la création d'un nouveau modèle de capacité sociotechnique. Il s'agit du concept de salles d'escalade « lieu de vie », dont nous avons analysé la structuration dans la première partie de ce chapitre. Celui-ci propose une synthèse entre les deux approches pionnières de Block'Out, puis de Climb'Up : la salle d'escalade devient un « lieu de vie » lorsque le consommateur est suffisamment « attaché » par différents éléments, au point d'y passer du temps pour plusieurs activités (et non plus pour une seule). Il s'agit principalement de salles qui s'inscrivent dans une logique de « *diversification* » (Biard, 2012, p. 174) : en multipliant les services annexes, l'objectif est de conduire le consommateur à consommer d'autres biens ou services dans le même lieu. C'est également un moyen pour les salles de générer une « *synergie de revenu* » (Soulé, Boutroy, Gueye, 2015, p. 84) entre les différents services proposés. C'est en quelque sorte ce qu'a développé Block'Out en associant la restauration à l'escalade ; mais les salles Arkose, Vertical'Art ou The Roof ont poussé bien plus loin ce concept en développant une intégration des différents services proposés.

⁶⁹⁴ Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

Cependant, Climb'Up, davantage dans une logique de « *croissance interne* » (*ibid.*), centrée sur le développement de l'activité escalade et de l'étoffement de l'offre en relation, se définit également comme un « lieu de vie »⁶⁹⁵. Dans cette perspective, l'attachement du consommateur réside moins sur les services annexes, mais davantage dans l'ambiance du lieu et son design, avec de nombreux espaces de convivialité⁶⁹⁶. Cette dénomination est ainsi largement employée par les dirigeants de salles pour qualifier le service qu'ils offrent. Mais elle renvoie à deux visions très différentes de ce qu'est une salle d'escalade : d'un côté, un lieu où l'escalade côtoie d'autres services qui, en raison de leur agencement, proposent une expérience originale aux clients ; de l'autre, un lieu articulé autour de l'escalade désigné pour attacher le client le plus longtemps possible dans la salle. Dans les deux cas, l'appellation « lieu de vie » relève en réalité la volonté des salles de réussir un agencement marchand grâce à la « singularisation » du service rendu, et l'attachement du consommateur. Ainsi attaché, le consommateur est ensuite enclin à consommer les différents services proposés au sein de la salle d'escalade, et à y passer ainsi une grande partie de son temps : l'idée de lieu de vie signifie que les clients ont construit un réel attachement au lieu, et qu'ils y passent une grande partie de leur temps, ce qui est d'autant facilité par l'agencement des différents services proposés.

L'émergence d'Arkose, dont la première salle est créée à Montreuil (Seine-Saint-Denis), et de Vertical'Art, qui apparaît à Saint-Quentin-en-Yvelines (Yvelines), se situe dans le contexte d'une première étape dans le développement de l'innovation : l'ouverture à un public plus large, défini par les salles Block'Out et Climb'Up comme un PPO, permet à celles-ci de se développer grâce au succès qu'elles rencontrent. Les fondateurs de cette seconde génération de salle vont donc s'en inspirer, et faire évoluer leur modèle pour élargir encore davantage leur clientèle et développer un modèle économique permettant une meilleure rentabilité et une plus forte croissance. Ainsi, l'émergence des groupes Arkose et Vertical'Art en 2013, puis The Roof en 2014, vont constituer l'avènement d'une deuxième génération de salles d'escalade reposant sur le concept de « lieu de vie ».

La capacité sociotechnique de ces différentes salles a été analysée dans la première partie de ce chapitre. Le modèle de ces salles va constituer un succès commercial encore plus phénoménal que celui de Block'Out au tournant des années 2010, comme en témoigne la croissance très rapide du nombre de salles créées⁶⁹⁷. Ces salles vont se concentrer sur le bloc,

⁶⁹⁵ Entretien avec J.L. Decosse, décembre 2019.

⁶⁹⁶ Voir la partie 2.2. de ce chapitre.

⁶⁹⁷ Voir l'analyse ci-après sur la période 2014-2020.

à l'instar de Block'Out. De plus, Arkose va adopter un positionnement en rupture avec les autres acteurs du marché : l'entreprise se concentre sur les métropoles et les plus grandes agglomérations⁶⁹⁸, et s'implante essentiellement dans les centre-villes ou lieux facilement accessibles en mobilité douce. Alors que les salles sont historiquement implantées dans les zones d'activités en périphérie des villes, accessibles essentiellement en voiture, Arkose développe une nouvelle stratégie d'implantation avec pour cible principale les populations urbaines, jeunes et diplômées⁶⁹⁹. Vertical'Art suivra une logique similaire à celle d'Arkose en terme de construction de sa capacité sociotechnique, mais adoptera une stratégie d'implantation géographique éclectique, entre zones d'activité⁷⁰⁰ et zone urbaine dense⁷⁰¹.

Apparue à la même période, la première salle The Roof va émerger à La Rochelle avec un modèle singulier : l'escalade partage les lieux avec de nombreux autres services dédiés à faire de la salle un lieu de brassage entre différents publics (coworking, restauration, etc.). Avec un fonctionnement coopératif, unique au sein du marché français, l'entreprise témoigne d'une nouvelle forme d'appropriation du concept de salle d'escalade de bloc développé par Block'Out. La salle The Roof s'appuie également sur l'escalade de bloc, aux coûts réduits par rapport à un mur à corde, ainsi que sur l'implantation d'un véritable restaurant. Mais celle-ci se démarque de Block'Out sur certains points : les services proposés sont approfondis afin d'offrir un lieu de vie où se croisent des publics variés ; et le rapport à la gouvernance et à l'argent sont radicalement différents⁷⁰².

Au tournant des années 2010, le marché est donc porté par l'émergence de nouveaux acteurs misant essentiellement sur l'escalade de bloc, en s'inspirant du succès commercial de Block'Out. Pourtant, c'est à cette période que la FFME crée la salle Karma, située à Fontainebleau (Seine-et-Marne). Celle-ci constitue un contre-modèle vis-à-vis des tendances du marché, façonnées par Arkose, The Roof ou encore Vertical'Art : des salles « lieux de vie », designées avec soin, proposant de nombreux services annexes pour attacher des consommateurs recrutés plus largement que dans les salles d'escalade historiques. A l'inverse, la première salle fédérale offre un espace bloc et un espace difficulté (sans compter

⁶⁹⁸ Entretien avec J. Raimondo, octobre 2020.

⁶⁹⁹ Entretien avec J. Raimondo, octobre 2020.

⁷⁰⁰ Par exemple pour la première salle du groupe, à Saint-Quentin-en-Yvelines (Yvelines), ou encore celle de Rungis (Val-de-Marne).

⁷⁰¹ Par exemple pour les salles parisiennes de Pigalle (18^e arrondissement) ou de Chevaleret (15^e arrondissement).

⁷⁰² Voir dans la partie 8.1.1. du chapitre n°2 l'analyse du partenariat entre la FFME et Block'Out. La déroute économique de l'entreprise, aux pratiques commerciales agressives mais en difficulté financière, est abordée *infra* dans un encart à la partie 1.4.

Pour The Roof, voir la partie 2.2. de ce chapitre, où est analysé le fonctionnement coopératif du groupe.

un espace « pôle France », réservé ponctuellement pour l'équipe de France de bloc), mais aucun service annexe en dehors de l'escalade. Celle-ci est également implantée, par opportunité, en lisière de forêt de Fontainebleau⁷⁰³, ce qui ne constitue pas le choix le plus judicieux d'un point de vue commercial, de l'avis-même de la direction fédérale, qui n'aurait pas considéré la zone de chalandise avec attention :

« Le bilan principal, c'est que les salles privées doivent s'implanter dans des villes un peu plus grosses que Fontainebleau. Donc Karma, ça tourne, mais au-delà de ça, on n'a pas des plans à dix mille. La zone de chalandise, elle est un peu trop petite. Donc là on est sur d'autres projets, on a des modèles maintenant pour faire des études de marché, en prenant en compte la zone de chalandise. »⁷⁰⁴

Mais malgré l'ambition de développer un réseau de salles comme les acteurs privés, afin d'en retirer des bénéfices, les caractéristiques de la salle Karma de Fontainebleau, à contre-courant du nouveau modèle de salles d'escalade, ne vont pas permettre à la FFME de faire basculer la salle dans une nouvelle phase de développement en réseau, à l'inverse des autres acteurs du marché des salles d'escalade.

1.3. Une intensification du marché (2014-2020)

A la suite de la création des premières salles Arkose et Vertical'Art en 2013, le marché va connaître un développement spectaculaire à partir de 2014. Celle-ci va principalement être portée par ces deux entreprises, ainsi que Block'Out et Climb'Up ; à l'exception de cette dernière, qui développe autant des salles à cordes que des salles de bloc, il s'agit de salles exclusivement centrées sur la pratique du bloc. Parmi les acteurs historiques, le réseau Altissimo, créé dans les années 1990, va également profiter de l'engouement autour de l'escalade.

En effet, grâce à l'effet combiné d'une forte rentabilité et de levées de fonds sur les marchés financiers⁷⁰⁵, les entreprises majeures du secteur vont se développer fortement et rapidement au cours de la décennie : à la veille de la crise sanitaire du Covid-19 et du premier confinement, décrété en mars 2020, certains groupes ont constitués de véritables réseaux nationaux maillant le territoire français.

⁷⁰³ Voir la partie 5. du chapitre n°2.

⁷⁰⁴ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

⁷⁰⁵ Voir la partie 1.2. de ce chapitre. Par exemple, Arkose a levé 10 millions d'euros auprès de NextStage en 2017, et Climb'Up 14 millions d'euros auprès de Calcium Capital en 2019, après une première levée de fonds (1 million d'euros) avec BPI France en 2017.

Ainsi, le leader du marché – du point de vue quantitatif – Climb’Up comptait 25 salles (incluant les trois salles lyonnaises M’Roc, codétenues avec Arkose à parts égales), après être parti de la seule salle de Lyon en 2011⁷⁰⁶. La stratégie de développement de Climb’Up est hybride : soit il s’agit de la création de nouvelles salles, en nom propre (appelées « *concept* » et multi-activités) ou de manière franchisée ; soit il s’agit de salles existantes, qui sont soit rachetées, soit deviennent franchisées. F. Petit reconnaît un certain empressement à se développer au plus vite, quelle que soit la forme employée. Il revendique la stratégie de rachat pour se positionner dans les plus grandes villes françaises : Lille (en rachetant les trois salles What’s Up), Aix-Marseille (avec les salles de bloc historiques Grimper), ou encore Bordeaux (avec la salle Roc’Altitude). Bien qu’elle comporte des risques, cette stratégie de croissance externe présente l’avantage de permettre une croissance très rapide et adaptée à un marché émergent (Soulé, Boutroy & Gueye, 2015, p. 97). Il explique que cet empressement a pu avoir des conséquences négatives pour le groupe :

*« Les salles qu’on a rachetées, on les a rachetées trop vite : on aurait dû les acheter un an après l’ouverture de Mérignac. Après, j’aime bien, je connaissais Jean-Marc Fourteau, j’aime bien aller le voir avant, en disant : ‘on peut travailler ensemble ou s’associer ?’ Et il a dit ‘moi je préfère tout revendre, ça fait 18 ans que je suis dedans’. Mais les salles Roc Attitude, quand on a ouvert Mérignac, elles étaient à -20, -25% d’activité par rapport à l’année d’avant. Donc on voit qu’on aspire les clients des salles existantes. »*⁷⁰⁷

Ainsi, la volonté d’aller plus vite que ses concurrents – dont Arkose, qui apparaît comme le plus menaçant pour Climb’Up (malgré leur collaboration dans les salles M’Roc) – conduit le groupe à racheter, à prix fort s’il le faut, de nombreuses salles en France, afin d’occuper l’espace dans les plus grandes villes de France. Le groupe cherche aussi à multiplier les salles dans la même agglomération, plutôt que d’ouvrir dans une nouvelle ville. Cela conférerait au groupe un avantage commercial sur ses concurrents :

*« Le plus, c’est quand on est dans une grande agglomération, on a des carnets de 10, des abonnements qui donnent accès aux 3 ou 5 salles de l’agglomération, au même prix que nos confrères qui ont qu’une seule salle, et souvent c’est des mono-activités, soit du bloc, soit des voies. Altissimo c’est des voies, Arkose, B’O, V’A, c’est du bloc. »*⁷⁰⁸

Outre l’intérêt des clients, qui peuvent profiter de plusieurs salles, cette stratégie permet une meilleure rentabilité au niveau des salles locales : « *on fait une économie*

⁷⁰⁶ Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

⁷⁰⁷ Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

⁷⁰⁸ Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

d'échelle, parce que quand tu as cinq salles dans une ville, tu n'es pas obligé d'ouvrir à la même fréquence les blocs ou les voies. Et les passionnés tournent dans les salles. Ça permet : augmenter les tarifs, économies d'échelle, donc voilà »⁷⁰⁹. Cette formule, également appliquée par ses concurrents mono-activité, semble participer au succès commercial du groupe. Il s'agit de réaliser des économies de champ, où « *une ressource est mobilisée dans la production de biens et/ou services pluriels* » (Soulé, Boutroy & Gueye, 2015, p. 83) : les entreprises peuvent ainsi augmenter leur rentabilité, en réduisant la quantité de ressource alloué (le travail des ouvriers) à l'échelle d'une salle.

A la veille de la crise sanitaire, fort d'une levée de fonds récente, Climb'Up semble ainsi lancé dans une dynamique de croissance inébranlable, aux dires de son fondateur, F. Petit. Il met en avant son originalité – être le seul réseau, avec Altissimo, à proposer des murs à corde – pour justifier sa confiance dans la croissance de son entreprise :

*« Le problème, c'est qu'il y a des effets de mode... On réfléchit beaucoup à ça, mais l'escalade de voies, ce n'est pas un effet de mode, ça augmente depuis vingt ans. Ça va continuer par rapport à l'attrait pour l'activité en terme social, humain, en terme de lieu de vie, etc. c'est ce que les gens recherchent ! [...] Le bloc, ça peut être un effet de mode. Mais l'escalade de Climb'Up... Non. En tout cas, c'est une valeur sûre. »*⁷¹⁰

Mais le succès du groupe Climb'Up, qui revendique une identité propre caractéristique de ses salles, repose en réalité sur l'agglomération d'une grande diversité de salles : Concepts (salles en nom propre multi-activités : fun-climbing, difficulté, bloc, etc.), mais aussi franchises, salles rachetées (dont certaines exclusivement de bloc) de taille variable. La réussite économique du groupe semble donc avant tout tenir dans sa capacité à avoir mené une stratégie de développement offensive, en misant sur de nombreux rachats de salle⁷¹¹, plus que dans l'homogénéité d'une « salle Climb'Up » type.

Mais le premier réseau de France n'est pas le seul à s'être développé ainsi. Le réseau de salles Arkose, dont la singularité repose sur le fait de ne gérer que des salles en nom propre (et ne possède donc aucune franchise), représente un concurrent de premier plan. Entre 2013 et 2020, le groupe est ainsi passé d'une seule salle, située à Montreuil (Seine-Saint-Denis), à 17 salles (y compris les trois salles M'Roc). Là encore, cette croissance fut permise en partie

⁷⁰⁹ Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

⁷¹⁰ Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

⁷¹¹ Sur les 29 salles que compte le groupe fin 2022, 16 sont des anciennes salles qui ont été rachetées.

Source : Auteur inconnu. Le réseau de salle d'escalade Climb'Up. Site internet de Climb'Up. Date inconnue. <https://www.climb-up.fr/les-salles/>

grâce à la levée de fonds réalisée par le groupe, ainsi que par la forte rentabilité des salles qui permettent au groupe d'investir pour développer de nouvelles salles.

Historiquement centrée sur l'escalade de bloc, et ne rachetant pas de salles, cette ligne stratégique évoluera légèrement. Ainsi, outre les salles M'Roc à Lyon avec son concurrent Climb'Up, Arkose a également racheté les salles MurMur situées en périphérie de Paris, à Pantin (Seine-Saint-Denis) et Issy-les-Moulineaux (Hauts-de-Seine). De plus, dans ces deux dernières salles, Arkose propose de l'escalade de voie car ce sont historiquement des salles à corde – complétées par des espaces bloc. Le rachat de ces salles eut pour conséquence de les intégrer au groupe de manière directe – sans franchise possible pour les anciens propriétaires. Nonobstant, la majeure partie des salles Arkose qui se développent durant cette période est constituée de salles de bloc neuves, principalement dans des villes de « *catégorie 1* »⁷¹², accessibles en transport en commun. J. Raimondo, directrice développement du groupe, reconnaît un « *fort enjeu géographique* » : afin de toucher sa cible, « *les jeunes actifs qui ont a priori déjà un emploi du temps assez chargé, et qui sont pas dans une dynamique de faire une heure de route avant d'aller grimper* »⁷¹³, la recherche immobilière de locaux à louer fait partie des priorités majeures dans sa stratégie de développement.

Celle-ci vise donc des emplacements atypiques pour des salles d'escalade, situés habituellement dans les zones périphériques ; ici, Arkose se concentre sur les zones urbaines, et principalement l'Ile-de-France où il y aurait « *le plus de rentabilité* » :

« Les investissements sont importants dans les salles, et pour les rentabiliser rapidement, il faut qu'on soit dans des zones denses et mixtes. Donc on a ciblé les plus grandes villes de France, mais contrairement à certains concurrents, on ne va pas aller se mettre dans des villes de deuxième catégorie. »

Arkose a également fait le choix d'être exclusivement locataire des locaux qu'elle occupe : cela permet d'investir plus rapidement, car il est plus complexe et plus long d'acheter un local que de le louer (besoin d'avoir un apport, délais de signature, droits de mutation, etc.). Cette course à la recherche de nouveaux locaux donne lieu à une exacerbation des tensions avec son concurrent Climb'Up. Alors qu'auparavant, cette dernière visait des emplacements traditionnels dans les zones d'activité⁷¹⁴, l'entreprise lyonnaise s'est implantée en Ile-de-France en reprenant la stratégie géographique d'Arkose. S. Guillou considère que

⁷¹² Entretien avec J. Raimondo, octobre 2020.

⁷¹³ Entretien avec J. Raimondo, octobre 2020.

⁷¹⁴ Voir la salle « concept » de Climb'Up à Bouc-Bel-Air (Bouches-du-Rhône), dans une zone d'activité parmi les plus grandes de France.

l'objectif d'Arkose est d' « *aller le plus vite possible* »⁷¹⁵, avant que le marché ne soit saturé : la rapidité à laquelle s'ouvrent de nouvelles salles constitue donc un réel enjeu – à l'instar de Climb'Up. J. Raimondo affirme ainsi que les deux réseaux s'affrontent sur le terrain immobilier des grandes villes :

*« Notre but, c'est d'avoir les dossiers avant eux. D'être meilleur eux, d'avoir un plus gros réseau de porteur d'affaires, d'avoir un plus gros réseaux d'agents immobiliers, et d'être plus au taquet sur la recherche locative. Et surtout, d'être sur un positionnement où nous, on connaît les loyers du marché, donc va pas aller tirer vers le bas ; là où eux, potentiellement, ils les connaissent moins, parce que c'est des franchisés, qu'ils s'installent pour la première fois, et ils vont pas tirer au bon endroit. »*⁷¹⁶

Malgré des loyers élevés, la stratégie de croissance d'Arkose repose donc sur des salles en nom propre, proche des centres urbains, où les locaux sont loués, mais l'ensemble de la gestion internalisée⁷¹⁷. Cette stratégie semble avoir fonctionné, au vu de la croissance du groupe et de l'intérêt que lui portent les investisseurs.

L'entreprise est effectivement passée d'un chiffre d'affaires et d'un résultat net respectifs de 748 028 euros et 17 839 euros en 2014, à 19 209 983 euros et 88 864 euros en 2019⁷¹⁸, soit une multiplication par vingt-cinq en cinq ans pour le premier indicateur, et par cinq pour le second. Cela témoigne du caractère fulgurant de son développement au cours de cette période, logiquement corrélé à l'augmentation du nombre de salles.

Le développement d'Arkose et de Climb'Up n'est pas l'apanage de ces deux sociétés, et d'autres groupes vont voir le nombre de salle d'escalade croître de manière rapide durant cette période. En début d'année 2020, Vertical'Art, dont la première salle fut créée la même année qu'Arkose, compte onze salles, en s'appuyant à la fois sur des franchises et sur l'ouverture de salles en nom propre, grâce notamment à une levée de fonds⁷¹⁹.

Mais tous les réseaux n'affichent pas une croissance exponentielle. Ainsi, le réseau historique Altissimo connaît un développement linéaire depuis sa première salle en 1995⁷²⁰,

⁷¹⁵ Entretien avec S. Guillou, septembre 2020.

⁷¹⁶ Entretien avec J. Raimondo, octobre 2020.

⁷¹⁷ Voir la partie 2.2. de ce chapitre où est analysée la capacité sociotechnique d'Arkose. L'entreprise possède plusieurs marques (Prises Snap Holds ; brasserie Oskare ; vêtements Snap) distribuées dans les salles du groupe, lui permettant de limiter son recours aux prestataires extérieurs et capter davantage de chiffre d'affaire.

⁷¹⁸ Le résultat net, tantôt positif (dès 2014), tantôt négatif, n'apparaît pas ici pertinent car dans une phase de croissance, le déficit observé certaines années (2016 et 2018) peut être causé par d'importants investissements, et pas nécessairement par une faible rentabilité des salles.

Source : Auteur inconnu. Arkose&Co (75020) : siret, siren, TVA, bilan gratuit. Site internet Le Figaro Emploi. Consulté le 17 août 2022. <https://entreprises.lefigaro.fr/the-wall-75/entreprise-793196536>

⁷¹⁹ Entretien avec T. Gauquelin, décembre 2019.

⁷²⁰ Auteur inconnu. Notre histoire. Site internet d'Altissimo. Date inconnue. <https://www.altissimo.fr/notre-histoire.html>

portant le nombre de salles à onze sur le territoire en 2020. Les nouvelles salles sont composées soit de franchises, soit de salles ouvertes en nom propre. Cette évolution témoigne d'une croissance faible mais stable, corroborant les résultats de Biard (2012) sur la tendance du marché avant l'essor des salles privées des années 2010. Si le réseau s'est vraisemblablement adapté aux nouvelles tendances (présence d'enrouleurs automatiques, ouvertures), les salles qui la composent sont essentiellement des salles à corde (comportant souvent en plus un espace bloc). De plus, la direction de l'entreprise ne semble pas lancée dans la même course que ses concurrents pour l'ouverture de nouvelles salles : une des explications pourraient être l'état d'esprit culturel de son dirigeant, O. Marynx, ne cherchant pas l'expansion à tout prix – Biard (2012, p. 181) identifiant, parmi les freins à une « *croissance débridée* » l'attitude des gestionnaires⁷²¹. D'autres réseaux de salles ne recherchent pas à croître rapidement, avec un rayonnement essentiellement local, comme les salles Espace Vertical à Grenoble (Isère), au nombre de trois – le groupe a toutefois aspiré la salle de bloc indépendante Le Labo, située dans la même ville.

A l'opposé du spectre se trouvent les salles The Roof, qui forment un réseau coopératif unique en France⁷²². Le réseau s'est développé sous l'impulsion de B. Lacroix, cofondateur de la première salle à La Rochelle (Charente-Maritime). Il a accompagné le développement des salles de Brest (Finistère), Bayonne (Pyrénées-Atlantiques), et Poitiers (Vienne), avant d'être démis de ses fonctions de directeur du réseau et que sa salle de La Rochelle sorte du réseau, devenant les Cabanes Urbaines⁷²³. Le déploiement, certes modeste, de ce réseau atypique de salles d'escalade montre l'essor d'une contre-culture au sein de ce marché, dont l'influence va dépasser largement son réseau. En effet, les salles The Roof sont les premières à adopter une organisation en rupture avec celle de leur concurrent, orientée vers la recherche de rentabilité et de croissance, avec une gouvernance hiérarchique traditionnelle, une volonté de séduire les marchés financiers pour se développer, et un recours aux franchises partiel ou non (à l'exception d'Arkose). A l'inverse, le réseau coopératif vise à fédérer des porteurs de projets en phase avec les valeurs et le fonctionnement coopératif du groupe. Les acteurs du réseau revendiquent un modèle de salle d'escalade solidaire, écologique, et humain : cela se matérialise par une organisation cadrée par les principes de l'ESS (lucrativité limitée, écarts de salaire limités, tarifs peu élevés, etc.). The Roof va donc

⁷²¹ Biard identifie également deux autres freins qui ne nous paraissent pas des hypothèses plausibles : la faible croissance du secteur (le secteur de l'escalade étant globalement en forte croissance) ; et le faible intérêt des investisseurs.

⁷²² Voir l'analyse du réseau dans la partie 2.2. de ce chapitre.

⁷²³ L'histoire de The Roof au prisme de son fondateur, B. Lacroix, est analysée dans un encart dans la partie 2.2. de ce chapitre.

développer un concept nouveau au sein du marché des salles : celui d'une salle qui remplit une mission, qui a une utilité sociale – par distinction avec ses concurrents, dont certains sont codétenues par des investisseurs, dont l'objectif serait uniquement de gagner de l'argent. Après l'alimentation ou le textile (Dubuisson-Quellier, 2018), l'escalade devient un nouveau marché sur lequel il devient possible de consommer « engagé ». Les salles The Roof utilisent cette approche pour faire valoir leur singularité, notamment en adoptant une logique de labellisation gage d'un avantage comparatif sur le marché vis-à-vis de leurs concurrents (Bergeron, Castel et Dubuisson-Quellier, 2014). O. Lhopiteau, associé fondateur de la salle The Roof Rennes, indique avoir obtenu l'agrément Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale (ESUS), afin d'afficher les engagements « sociétaux » de la salle : tarifs « solidaires », école d'escalade, accueil d'exposition et de conférences, etc.

Certes, le modèle des salles The Roof présente une véritable originalité, que ce soit dans la diversification des services, afin d'en faire des lieux de vie hybrides où l'escalade n'est plus nécessairement centrale ; ou bien dans la gouvernance des salles et du réseau, qui instaurent un fonctionnement coopératif qui n'existe pas dans les autres réseaux. Mais c'est également une manière d'afficher une originalité, de singulariser le service qu'elle vend, afin de répondre à la demande de consommation alternative ou engagée, phénomène déjà observé dans d'autres secteurs (Dubuisson-Quellier, 2018). De plus, par le recours à la labellisation (agrément ESUS, société à mission), The Roof joue le jeu du marché qu'il prétend combattre, en adoptant des mécanismes qui participent d'une meilleure singularisation de ses services, favorisant d'une part l'attachement des grimpeurs-consommateurs à cette forme de salle exclusive, et d'autre part le détachement des salles concurrentes qui n'ont pas le même niveau d'engagement social et environnemental.

L'influence du modèle The Roof sur le marché des salles d'escalade.

Le positionnement singulier de The Roof a eu une conséquence remarquable sur les autres acteurs du marché : celui-ci a été repris par d'autres réseaux de salles qui se sont convertis à la gouvernance sociale et écologique. Si le marché des salles d'escalade est loin d'être gouverné par les labels, le fait que d'autres salles adoptent à leur tour ces mécanismes interroge. Bergeron, Castel et Dubuisson-Quellier (2014, p. 4) pointent une des spécificités d'une gouvernance par les labels :

« Ce mouvement d'homogénéisation engagé par les opérations de labellisation est incessant et se maintient toujours incomplet : la logique de ce gouvernement n'est pas celle de la stabilisation d'un standard qui autorise l'uniformisation des entités et pratiques d'un champ, mais la création continue de labels toujours plus exigeants dont seule une partie des membres d'un champ pourra prétendre s'orner »

Ainsi, est-ce par conviction, ou par pragmatisme économique, que cette philosophie est désormais revendiquée par les acteurs majeurs du secteur ? Sur son site internet, Arkose dispose d'un onglet « Développement durable »⁷²⁴ où l'entreprise détaille ses engagements : on y trouve entre autres l'engagement à utiliser de l'électricité verte, à donner du sens au travail pour se salariés, à composter ses déchets, ou encore l'attention portée à la prévention de l'accidentologie dans les salles. De son côté, Climb'Up a fait le choix de devenir une entreprise à mission, « *en dotant ses statuts d'une raison d'être intégrant la prise en compte des impacts sociaux, sociétaux et environnementaux de ses activités, Climb'Up souhaite concilier la recherche de la performance économique avec la contribution à l'intérêt général* »⁷²⁵. L'adéquation entre une stratégie de croissance agressive, désormais contrainte par l'entrée d'investisseurs au capital de ces entreprises, et l'affichage d'un engagement sociétal fort de la part des deux leaders du marché interroge. Sans doute est-ce parce que cette tendance au développement durable au sein des entreprises est ambivalente : d'un côté, celle-ci témoigne positivement de pratique vertueuses, avec des engagements parfois remarquables ; de l'autre, celle-ci constitue un véritable argument marketing susceptible d'attacher les consommateurs. Sur ce point, l'influence de The Roof apparaît incontestable : en développant son propre réseau, à taille humaine, centrée sur un modèle alternatif d'entreprise, celui-ci a vraisemblablement influencé d'autres acteurs du marché qui ont repris à leur compte un discours porté sur le développement durable, quitte à faire le grand écart entre l'affirmation d'une utilité sociétale d'un côté, et une réalité marchande et financière de l'autre.

Nonobstant, les salles The Roof n'ont pas connu un développement aussi fulgurant que leurs concurrents. L'explication réside dans une démarche de constitution d'un réseau radicalement différent : si les réseaux majeurs s'implantent en rachetant des salles, en développant des franchises, ou en montant leurs propres salles, les nouvelles salles The Roof ne sont pas à l'initiative de la direction du réseau, mais des porteurs de projets eux-mêmes. Dès lors, le développement relativement lent du réseau trouve son explication dans la structuration-même de celui-ci.

La période de 2013 à 2020 est donc caractérisée par un développement inédit du nombre de salles d'escalade, passant de 60 salles en 2012 (après vingt ans d'existence du marché des salles) à 120 salles en 2020 – soit la même augmentation, mais en huit ans. Celle-ci a vu émerger de nouveaux acteurs qui sont devenus, en quelques années, des réseaux d'ampleur nationale, voire internationale, avec des salles à forte rentabilité, notamment grâce à l'appui d'investisseurs extérieurs au secteur de l'escalade. Cette structuration du marché, menée par les acteurs principaux de celui-ci (Climb'Up et Arkose en tête ; mais également Block'Out et Vertical'Art, entre autres), a conduit en six ans à une concentration inédite du marché des salles. Cela constitue une rupture majeure avec les résultats de Biard (2012, p.

⁷²⁴ Auteur inconnu. Développement Durable. Site internet d'Arkose&Co. Date inconnue. <https://www.arkoseandco.com/developpement-durable/>

⁷²⁵ Auteur inconnu. Responsabilité sociétale des entreprises. Site internet de Climb'Up. Date inconnue. <https://www.climb-up.fr/ce-que-lon-defend/>

168), qui évoquait un marché peu concentré, et soulignait « *une amorce de concentration* » avec certaines entreprises (Altissimo avait 8 salles, alors que les autres réseaux [MurMur Paris ; le Mur de Lyon ; Espace Vertical à Grenoble ; etc.] ne dépassaient pas deux salles), ce qui est actuellement largement dépassé.

En développant de nouvelles salles massivement, et/ou en rachetant des salles existantes, ces réseaux sont devenus hégémoniques. Ils sont devenus des macro-acteurs, dans la mesure où ils ont su créer des asymétries plus ou moins durables (Callon & Latour, 2006) avec les autres acteurs du système escalade (salles indépendantes, fédérations) à mesure qu'ils se développaient. Ils ont réussi à « *enrôler d'autres volontés* » (*ibid.*, p. 28) au sein de leur traduction de ce que doit être une salle d'escalade, et ainsi à constituer des réseaux d'innovations solides. Ceux-ci sont marqués par l'association d'actants hétérogènes, unis autour de la traduction proposée par ces nouveaux entrepreneurs : fabricants de prises, restauration, clientèle attachée grâce à un service singularisé, et surtout des investisseurs. Grâce aux montants considérables que ces derniers investissent, la capacité sociotechnique des salles privées a pu augmenter de manière inédite et explique largement la facilité de développement qu'on connu ces réseaux de salles.

Une telle situation, à la veille de la crise sanitaire du Covid-19, témoigne déjà d'un bouleversement majeur dans la structuration du marché des salles d'une part, et dans l'organisation du système escalade d'autre part. Ainsi, la compétition entre les différents acteurs du marché s'est exacerbé, au point que certaines salles se livrent de véritables guerres commerciales : un temps partenaires, notamment pour les salles de bloc lyonnaises M'Roc qu'ils co-détiennent à parts égales, Arkose et Climb'Up ont désormais des rapports tendus depuis que cette dernière est venue s'implanter en Ile-de-France ; l'affrontement se matérialise entre autres dans le domaine de la recherche immobilière, où les locaux à louer deviennent des biens très convoités. Les acteurs du secteur affichent leur fraternité de différentes manières : à travers l'UDSE (*infra*), la possibilité donnée aux salariés d'une même agglomération de grimper gratuitement dans les différentes salles concurrentes, ou encore par l'emploi du terme « confrère » pour désigner leurs concurrents. Or, d'après Mallard (2011), l'analyse d'un écosystème de TPE révèle que l'emploi de ce terme n'est pas neutre :

« Dans un certain nombre de cas, les personnes interrogées utilisent le terme de 'collègues' ou de 'confrères' pour parler de leurs concurrents, ce qui constitue une façon, plus ou moins explicitement formulée dans l'entretien, de neutraliser les diverses formes de conflits qui sous-tendent la compétition économique ».

Pourtant, la conflictualité est bien présente. Nous avons montré comment Arkose et Climb'Up, malgré leur participation commune dans les salles M'Roc⁷²⁶, se livrent une guerre économique pour gagner des parts de marché, alors que les rapports entre leurs dirigeants se sont tendus depuis l'arrivée de Climb'Up en Ile-de-France⁷²⁷.

En quelques années, le marché a donc connu une marketization intensive (Callon, 2015) c'est-à-dire un accroissement de la pression économique sur un marché déjà constitué. Ce phénomène est sans précédent dans l'histoire de l'escalade, et ne semble pas se cantonner à la France : une véritable tendance mondiale émerge autour de l'escalade en salle⁷²⁸ – portée par l'offre marchande, et non par l'offre fédérale. De plus, les changements observés sur cette période témoignent d'une bascule du rapport de force entre l'offre publique (en réalité, l'offre fédérale) et l'offre privée. En effet, Biard (2012, p. 148) reconnaissait l'importance de l'offre publique qui constituait, selon lui, une concurrence aux salles marchandes ; mais il soulignait également que celle-ci pouvait être, de par sa qualité (horaires restreints, SAE de faible hauteur, voies ou blocs qui changent rarement, etc.), limitée par rapport à une offre marchande qui marginalise la pratique en club. Si ces éléments ont déjà été analysés dans cette thèse⁷²⁹, l'émergence d'un marché des salles structuré, quantitativement sans commune mesure avec la pratique fédérale, marque l'évolution du rapport de force entre sphères marchande et fédérale. Cette dernière n'est, d'un point de vue quantitatif, plus en mesure de rivaliser avec cette première, qui brasse un nombre jamais vu de clients. Si la fédération jouit d'une légitimité institutionnelle aux yeux des pouvoirs publics, la volonté du secteur privé de gagner en légitimité mérite d'être soulevée, et interroge la structuration à venir de l'organisation de l'escalade.

1.4. La parenthèse de la pandémie (2020-2021)

La dynamique de croissance du marché de l'escalade a connu un coup d'arrêt lors de la pandémie du Covid-19, en raison des restrictions d'accès aux salles d'escalade sur cette période. Celles-ci se sont succédées sous des formes diverses : d'abord une fermeture totale,

⁷²⁶ Les salles M'Roc, situées à Lyon, sont la conséquence d'une stratégie singulière de « *croissance conjointe* » (Soulé, Boutroy & Gueye, 2015, p. 99), marquée par la mobilisation commune des ressources de deux organisations, ici concurrentes, autour d'un même projet.

⁷²⁷ Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

⁷²⁸ L. Becker. Indoor Climbing: 5 Trends for the Future. Site internet d'ISPO. 20 mars 2019. <https://www.ispo.com/en/trends/indoor-climbing-5-trends-marketing>

⁷²⁹ Voir la partie 5.4. du chapitre n°2 sur l'opposition entre l'Union Des Salles d'Escalade (UDSE) et la FFME, à propos de la salle fédérale Karma à Paris ; ainsi que la partie 8.1. du même chapitre sur les partenariats entre salles privées et FFME.

en raison du premier confinement, décrété le 16 mars 2020⁷³⁰ ; puis une alternance entre fermeture et ouverture partielle, notamment pour certains publics⁷³¹ ; et enfin une ouverture à tous sur présentation d'un pass sanitaire, jusqu'au 14 mars 2022⁷³². Les salles marchandes d'escalade ont ainsi été contraintes pendant près de deux ans par diverses restrictions d'accès : l'objectif est ici d'analyser l'impact de cette crise sur la dynamique et l'organisation de ce marché.

Les conséquences pour les entreprises ont été de deux types : premièrement, la crise a affecté leur solvabilité, en raison du manque d'entrées d'argent ; ensuite, celle-ci a affecté leur dynamique de croissance, et les projets de développement en cours, qui ont du être reportés ou annulés.

Ainsi, les fermetures répétées ont affecté la trésorerie des entreprises du secteur, qui ont dû recourir à des Prêts Garantis par l'Etat (PGE). Afin de croître rapidement, celles-ci se sont souvent endettées, et sont généralement locataires des locaux dans lesquels se trouvent les salles, ce qui représente des charges fixes même en période de fermeture. S. Guillou, un des associés fondateurs d'Arkose, affirme ainsi : « *on a quand même payé une partie de nos loyers dans le vide, on a pleins de charges fixes, donc ouais, financièrement, ça a un énorme impact* »⁷³³. Les acteurs du marché ont bénéficié de deux types d'aides : le chômage partiel⁷³⁴, et les PGE⁷³⁵. Ce premier dispositif a permis de réduire considérablement les charges des entreprises, puisque la masse salariale peut être neutralisée et payée par l'assurance chômage. De l'autre côté, le second dispositif permet de couvrir les charges fixes, telles qu'indiquées par S. Guillou (crédits, loyers, factures d'énergie, etc.) : mais il s'agit d'un prêt, que l'entreprise bénéficiaire doit ensuite rembourser de manière différée. Cette situation a donc causé des difficultés économiques pour les salles d'escalade. Mais la majorité d'entre elles semble les avoir surmonté, au regard du faible nombre de fermetures observé sur cette période, témoignant à la fois de l'efficacité des dispositifs de soutien étatiques et de la reprise

⁷³⁰ La rédaction. Coronavirus : les mesures de confinement. Vie publique. 17 mars 2020. <https://www.vie-publique.fr/en-bref/273932-coronavirus-les-mesures-de-confinement>

⁷³¹ Auteur inconnu. Confinement. Les détails des mesures applicables pour le sport. Site internet de Ouest France. 3 novembre 2020. <https://www.ouest-france.fr/sport/confinement-les-detaills-des-mesures-applicables-pour-le-sport-7035128>

⁷³² Auteur inconnu. Passe sanitaire après le 14 mars 2022 : dans quels lieux ? Site officiel de l'administration française. 11 mars 2022. <https://www.service-public.fr/particuliers/actualites/A15556>

⁷³³ Entretien avec S. Guillou, septembre 2020.

⁷³⁴ Auteur inconnu. Coronavirus COVID-19 : soutien aux entreprises. Site internet du Ministère de l'économie, des finances et de la souveraineté industrielle et numérique. Date de publication initiale inconnue (dernière mise à jour le 11 mai 2022). <https://www.economie.gouv.fr/covid19-soutien-entreprises/dispositif-de-chomage-partiel>

⁷³⁵ Auteur inconnu. Coronavirus COVID-19 : soutien aux entreprises. Site internet du Ministère de l'économie, des finances et de la souveraineté industrielle et numérique. Date de publication initiale inconnue (dernière mise à jour le 11 mai 2022). <https://www.economie.gouv.fr/covid19-soutien-entreprises/pret-garanti-par-letat>

économique du secteur. Le groupe Block'Out, placé en cessation de paiement en décembre 2020, fait toutefois figure d'exception : il s'agit du seul macro-acteur, disposant d'un réseau national de salles, à afficher une situation financière critique. Celle-ci conduira l'entreprise au tribunal de commerce⁷³⁶, en conflit avec l'actionnaire minoritaire, Cap Change, qui parviendra à prendre le contrôle de l'entreprise en devenant majoritaire et à révoquer les dirigeants (à l'époque, les associés fondateurs).

Block'Out : la déroute économique d'un pionnier

Les salles Block'Out furent les premières à développer un nouveau modèle de salles d'escalade, articulant restauration et bloc, et en s'adressant à un public nouveau⁷³⁷. Pionnier des salles d'escalade 'nouvelle génération', l'entreprise s'est développée rapidement au début des années 2010 sur le territoire français, pour atteindre 14 salles en activité en 2022⁷³⁸.

Néanmoins, l'entreprise est rapidement critiquée pour son approche agressive vis-à-vis de ses concurrents : celle-ci aurait tenté d'intimider le porteur du projet de The Roof à La Rochelle pour contrer l'ouverture, sans succès⁷³⁹ ; et s'est aussi implantée à côté de projets en cours, pour doubler celui-ci et l'annuler, à Rennes⁷⁴⁰, ou simplement en être le voisin direct, comme à Tours⁷⁴¹. Outre son propre développement, sa stratégie consisterait donc également à entraver celui de ses concurrents lors de l'ouverture de nouvelles salles. Le groupe est également connu pour son opacité et son manque de communication avec ses concurrents. Alors que dans de nombreuses agglomérations, les salariés des différentes salles peuvent grimper gratuitement chez leurs concurrents, Block'Out refusait systématiquement ce deal informel (aujourd'hui, les relations se normaliseraient)⁷⁴². Alors qu'il s'agit d'un accord implicite singulier, témoignant du respect mutuel entre les différentes salles d'une même zone géographique (mais également un moyen de s'informer des pratiques de la concurrence), l'entreprise n'a jamais accepté cette entente. Ainsi, l'entreprise n'avait pas rejoint l'Union Des Salles d'Escalade (UDSE) créée en juin 2020, à sa création : les associés fondateurs, A. Piogier et E. Charruau, préférant ne pas s'associer à leurs concurrents pour défendre des intérêts communs.

⁷³⁶ Voir le jugement n° 21/03632 du 30 novembre 2021 de la Cour d'appel de Versailles. Source : Jugement n° 21/03632. Cour d'Appel de Versailles, 13e chambre. 30 novembre 2021. <https://www.doctrine.fr/d/CA/Versailles/2021/C94E653F85F707EBE5DD6#decision-table-of-contents-0>

⁷³⁷ Voir le chapitre n° ? sur le développement des salles privées d'escalade

⁷³⁸ <https://www.blockout.fr/>

⁷³⁹ Entretien avec B. Lacroix, novembre 2020

⁷⁴⁰ Entretien avec O. Lhopiteau, février 2021

⁷⁴¹ Les deux salles se situent avenue du Danemark 37100 Tours.

Sources : Entretien avec T. Gauquelin, décembre 2019.

Site internet d'Arkose Tours. <https://arkose.com/tours>

Site internet de Block'Out Tours. <https://www.blockout.fr/bo-tours>

⁷⁴² D'après des observations menées à Rennes (Ille-et-Vilaine) et en Ile-de-France.

Sources : observations n°1 (Modjo, Rennes, septembre 2018 – juin 2021), 3 (The Roof Rennes, septembre 2019 – juin 2021) et 4 (Arkose Massy [Essonne], septembre 2018 – avril 2023).

Ces informations ont été confirmées par J. Raimondo (directrice du développement) et S. Guillou (associé – fondateur).

Sources : entretien avec J. Raimondo, octobre 2020 ; entretien avec S. Guillou, septembre 2020.

Un tournant majeur se produit toutefois en 2020. L'entreprise est en difficulté économique, et sollicite des Prêts Garantis par l'Etat (PGE) suite à la crise sanitaire⁷⁴³. Mais il y a en réalité une crise plus profonde dans la gérance du groupe. Celui-ci est organisé autour de deux sociétés : Block'Out, désormais nommée « B'O1 », et Chanoar, société mère du groupe. Ces deux entreprises sont elles-mêmes détenues par deux autres holdings : SAS Chat Blanc, créée par les deux associés – fondateurs (A. Piogier et E. Charruau) ; et Cap Change, elle-même détenue par une autre société, Le Garrec & Cie⁷⁴⁴. Viennent s'ajouter des actionnaires individuels. Ainsi, le groupe Block'Out est partagé entre les associés – fondateurs, les actionnaires individuels historiques, et une holding créée spécifiquement pour Block'Out (Cap Change), qui appartient à une autre entreprise (Le Garrec & Cie) purement financière⁷⁴⁵.

De nombreuses réorganisations ont eu lieu entre 2015 et 2022 (cession de parts sociales, augmentation du capital, rupture de franchise⁷⁴⁶, etc.), et nous n'avons pas accès à l'intégralité des documents du groupe. Néanmoins, nous avons pu retracer les événements avec trois types de sources : un échange avec G. Fuentes, dirigeant du groupe depuis le 17 mai 2021, dans un cadre extérieur à nos recherches⁷⁴⁷ ; d'un salarié anonyme d'une des salles du groupe ; et l'analyse des documents officiels accessibles en ligne⁷⁴⁸.

L'analyse croisée de ces données montre en effet une situation financière intenable fin 2020 : alors que les bénéfices dégagés étaient positifs en 2018 et 2019, la société fait apparaître un résultat déficitaire d'environ -8 millions d'euros au 31 décembre 2020 – ce qui semble malheureusement logique au vu des restrictions dans l'accès aux salles de sport dans le cadre de la crise sanitaire du Covid-19. Cependant, notre source anonyme nous confie également des problèmes judiciaires avec les salles franchisées⁷⁴⁹, dont une partie finissent par être rachetées par la société Chanoar⁷⁵⁰. Suite à une déclaration de cessation de paiement le 9 décembre 2020, la société est placée en redressement judiciaire le 14 décembre 2020. A travers une nouvelle répartition du capital décidée en Assemblée Générale extraordinaire le 21 décembre 2020, sous la pression vraisemblable de Cap Change, minoritaire au capital, celle-ci décide la révocation de la SAS Chat Blanc (détenue par A. Piogier et E. Charruau) de son mandat de président. Le Tribunal de Commerce de Pontoise (Val d'Oise) a validé les

⁷⁴³ Auteur inconnu. La situation de Block'Out : Les deux fondateurs s'expriment ! Site internet de Block'Out. 30 novembre 2020. <https://www.blockout.fr/actualites-institutionnelles/2154-l-interview-croisee-des-deux-fondateurs-de-block-out-arnaud-et-manu>

⁷⁴⁴ Basée à Boulogne-sur-Mer (Pas-de-Calais), cette holding est principalement active dans les secteurs de la pêche et de l'immobilier.

⁷⁴⁵ Dans le sens où celle-ci ne produit pas de biens ou de services, mais détient des parts dans différentes entreprises.

⁷⁴⁶ Par exemple la salle de Block'Out Montpellier, devenue Boulder Line.

⁷⁴⁷ Pour l'organisation d'une conférence au Salon de l'Escalade en novembre 2021. La discussion n'était donc pas directement en lien avec la situation de Block'Out.

⁷⁴⁸ Nous nous sommes essentiellement appuyé sur l'annuaire d'entreprises du journal Le Figaro (<https://entreprises.lefigaro.fr/>) sur lequel se trouvent de nombreux documents internes : Procès-Verbaux d'Assemblée Générale, Mouvement de dirigeants, situation financière etc.

Nous avons pu consulter les documents pour les entreprises dont il est question ici : B'O1, Chanoar, SAS Cap change, SAS Chat Blanc et SA Le Garrec & Cie.

Nous avons également utilisé le site <https://societeinfo.com/> en complément.

⁷⁴⁹ Par exemple un procès intenté à Chanoar par le fondateur de la salle de Block'Out Lyon. Source : Cour d'Appel de Versailles. 2022. <https://www.doctrine.fr/d/CA/Versailles/2022/C2682C9F98EDB9C831D58#decision-table-of-contents-8>

⁷⁵⁰ Par exemple Block'Out Metz.

Source : V. Coldisch. Post sur LinkedIn. 2021. https://www.linkedin.com/posts/virenka-coldisch-74a10841_une-page-qui-se-tourne-apr%C3%AAs-s%C3%AAtre-investi-activity-6764527715224715264-5k2L?utm_source=linkedin_share&utm_medium=member_desktop_web

décisions prises lors de cette AG et confirme la modification du capital, permettant à Cap Change de devenir actionnaire majoritaire à 67,37%. Ce jugement a officialisé la révocation des deux dirigeants, associés – fondateurs des salles Block’Out (A. Piogier et E. Charruau), et de placer à leur place G. Fuentes, spécialiste en redressement d’entreprise, selon ses propres termes. Depuis, ce dernier manage l’entreprise dans l’objectif de rétablir des comptes à l’équilibre. Nous n’avons cependant pas pu déterminer les liens éventuels qui l’unissent à la société Cap Change, ni les motivations de la SA Le Garrec & Cie à devenir actionnaire de l’entreprise Chanoar dès 2015.

La trajectoire complexe de l’entreprise témoigne des difficultés de l’entrepreneuriat qu’on connu les fondateurs de Block’Out : dans un contexte en apparence favorable, les gérants – qui avaient une formation d’instituteur – ont développé très rapidement le groupe, notamment avec les franchises, mais leur modèle économique n’était vraisemblablement pas assez solide⁷⁵¹. De plus, l’entrée au capital de Cap Change en 2015, dans un contexte que nous ignorons, témoigne de l’appétit des investisseurs pour les salles d’escalade privées ; mais aussi de la volonté des associés fondateurs d’augmenter rapidement leur capital pour accélérer leur développement. Dans cet exemple, nous observons une prise de pouvoir de la holding financière dans l’entreprise au détriment des associés fondateurs, dépassés par les dettes qu’ils avaient contractées, en s’appuyant sur des mécanismes juridiques. En cherchant à augmenter leur capital, en introduisant des actionnaires qui n’avaient aucun lien avec eux ni avec l’escalade, les associés ont rendu possible l’appropriation future de leur entreprise par cet actionnaire minoritaire. Bien sûr, la gestion défectueuse de l’entreprise, tenue de déclarer une cessation de paiement, rend les dirigeants directement responsables de leur malheureux sort.

Exception faite de ce dernier, les acteurs du secteur apparaissent comme avoir bien résisté aux contraintes sanitaires, en témoigne la dynamique post-Covid analysée ci-après. Mais la crise sanitaire n’a pas uniquement eu des conséquences comptables pour les salles privées : celle-ci a également changé la donne sur le plan organisationnel. Alors que le marché salles d’escalade était, à la veille de cette crise, dans une situation inédite, marquée par une grande confiance liée au dynamisme exceptionnel du secteur, les restrictions d’accès aux salles ont stoppé net cette dynamique. F. Petit, fondateur de Climb’Up, faisait preuve d’un optimisme sans nuance fin 2019 : il affirmait ainsi qu’« *à chaque fois qu’on ouvre une salle, on est bien au-dessus de nos objectifs. Ça montre que notre concept marche bien* »⁷⁵², et affichait une confiance sans faille dans les objectifs du groupe, qui vise 100 salles en 2025 (contre 25 en 2019)⁷⁵³. Or la crise sanitaire va considérablement ralentir la croissance du

⁷⁵¹ Nous souhaitons écarter ici l’hypothèse d’un placement en redressement judiciaire causé par la fermeture des salles de sport lors de la pandémie de covid-19 : l’ensemble des entreprises du secteur ont été touchées par les restrictions, or Block’Out est l’unique réseau de salles d’escalade à avoir connu une telle trajectoire. Les fermetures répétées ont vraisemblablement été un catalyseur, précipitant le déclin financier de l’entreprise, dont nous supposons que la santé économique était déjà fragile en amont de la pandémie.

⁷⁵² Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

⁷⁵³ Sources : Auteur inconnu. Développement. Site internet de Climb’Up. Date inconnue. <https://www.climb-up.fr/developpement/>

groupe : trois ans plus tard, seules quatre nouvelles salles ont été développées, soit 29 salles fin 2022⁷⁵⁴. En pleine crise sanitaire, S. Guillou d'Arkose reconnaît que les projets de développement sont revus à la baisse : « *on avait pour projet de faire une vingtaine de salles dans les deux années qui viennent, il y en aura 2 fois moins* »⁷⁵⁵. En réalité, il y en aura encore moins : alors que le groupe comptait 14 salles en 2019 (hors salles M'Roc), il compte 17 salles en 2022, soit seulement trois de plus⁷⁵⁶. La dynamique de croissance des salles d'escalade a donc été interrompue en raison de la crise sanitaire, et des incertitudes relatives au retour à la normale. Certains projets de salles développés pendant la crise sanitaire ont rencontré plus de difficultés à trouver des financements auprès des banques⁷⁵⁷. Après un intérêt marqué à partir de 2015, les marchés financiers semblent s'être détournés, temporairement, des salles d'escalade : pourquoi investir dans une entreprise dont on ignore quand elle pourra fonctionner « comme avant », et dont les restrictions d'accès pèsent fortement sur son chiffre d'affaires ?

Face à ce contexte délétère, les salles d'escalade se sont organisées pour faire entendre leur mécontentement, via deux canaux : l'Union Des Salles d'Escalade (UDSE) et l'Union Sport et Cycle (USC). La première a été créée le 26 juin 2020 et regroupe une quarantaine de dirigeants de salle français. Sa création fait directement écho au contexte sanitaire : à l'issue du premier confinement, ces acteurs ont cherché à s'associer afin de se faire entendre d'une seule voix face aux fermetures pour raisons sanitaires, qu'ils dénoncent⁷⁵⁸. L'objectif de l'UDSE fut donc, dans un premier temps, de fédérer les acteurs du secteur pour revendiquer l'application de consignes sanitaires qui n'entravent pas leur fonctionnement. Les arguments mobilisés sont le respect des protocoles sanitaires gouvernementaux, l'absence de cluster établi dans les salles, et l'importance pour la santé de pratiquer une activité sportive – donc, de laisser les salles ouvertes. Cette union rassemble des entreprises qui sont par ailleurs concurrentes : on trouve ainsi dans le bureau de direction les dirigeants de Climb'Up, Arkose, Roc en Stock

L. Delpont. Climb Up prend 14 millions pour grimper plus vite. Les Echos Entrepreneur. 18 mars 2019. <https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/financer-sa-croissance/0600860579300-climb-up-prend-14-millions-pour-grimper-plus-vite-327842.php>

⁷⁵⁴ Source : Auteur inconnu. Le réseau de salle d'escalade Climb'Up. Site internet de Climb'Up. Date inconnue. <https://www.climb-up.fr/les-salles/>

⁷⁵⁵ Entretien avec S. Guillou, septembre 2020.

⁷⁵⁶ Auteur inconnu. Où grimper ? Site internet d'Arkose. Date inconnue. <https://arkose.com/ou-grimper>

⁷⁵⁷ Voir l'exemple de la salle de Bourgoin-Jailleu (Isère). Source : S. Chalom. « Ancien ingénieur, j'ai ouvert une salle d'escalade ». *Les Echos Start*. 8 novembre 2022. <https://start.lesechos.fr/travailler-mieux/metiers-reconversion/ancien-ingenieur-jai-ouvert-une-salle-descalade-1876834>

⁷⁵⁸ N. Mattuzzi. L'Union Des Salles d'Escalade demande le maintien de l'ouverture des salles d'escalade. *Planetgrimpe*. 25 septembre 2020. <https://planetgrimpe.com/lunion-des-salles-descalade-demande-le-maintien-de-louverture-des-salles-descalade/>

(Strasbourg), The Roof Bayonne, et B'Up (Clermont-Ferrand). Ici, leur intérêt converge autour d'un même but : faire en sorte que l'accès aux salles ne soit pas restreint, afin que les salles puissent fonctionner normalement, dans un contexte où leur fermeture pénalise fortement leur pérennité économique. L'UDSE se fera entendre dans les médias spécialisés, mais son faible poids et sa jeune existence l'empêcheront d'exercer une quelconque influence sur les règles sanitaires en vigueur, et les conditions d'ouverture des salles d'escalade. Toutefois, après qu'Arkose eut entamé un premier rapprochement⁷⁵⁹, l'UDSE a intégré l'USC, lobby national des entreprises du sport, le 26 avril 2021⁷⁶⁰. Cette dernière fut également la porte-parole du mécontentement des acteurs marchands du sport (salles de fitness, de paddle, etc.), et bénéficie d'une audience plus importante au niveau gouvernemental. L'intégration des acteurs du marché des salles d'escalade, rassemblés au sein de l'UDSE, au sein de l'USC a pour objectif de bénéficier d'un relai plus solide pour faire entendre leurs revendications ; mais à l'instar de celles des autres acteurs marchands de l'offre sportive, les protestations du secteur sportif n'auront pas été entendues, et les salles de sport demeureront fermées jusqu'au printemps 2021. Ainsi, nonobstant une structuration sous forme d'union, afin de protester contre la politique sanitaire qui affecte le secteur, et la participation au sein de l'USC aux protestations avec les autres acteurs sportifs marchands, il n'y aura pas de politique de soutien spécifique au secteur du sport. En revanche, la constitution de l'UDSE remplira d'autres objectifs politiques ultérieurs, en permettant au secteur d'accroître son autonomie en terme d'image⁷⁶¹. De plus, le rapprochement entre l'UDSE et l'USC témoigne de la professionnalisation et la structuration du secteur des salles marchandes d'escalade : l'implication au sein d'une Union représentant les intérêts des principaux acteurs marchands du sport témoigne du fait que celui-ci a atteint un niveau de développement qui le rend crédible et légitime dans le marché français des services sportifs.

Les salles d'escalade tenteront de mettre en place différentes solutions pour pallier à l'effondrement de leur chiffre d'affaires, en particulier grâce aux services annexes qu'elles ont développé au sein de leur salle. Ainsi, au sortir du premier confinement, Arkose&Co se targue de l'explosion du nombre de crashpad de la marque Snap vendus⁷⁶² : puisque les grimpeurs ne peuvent aller en salle, alors ils (re)découvrent la grimpe en site naturel, et

⁷⁵⁹ Entretien avec S. Guillou, septembre 2020.

⁷⁶⁰ Auteur inconnu. L'Union des salles d'escalade rejoint l'UNION sport & cycle. Site internet de l'Union Sport et Cycle. 26 avril 2021. <https://www.unionsportcycle.com/fr/les-actualites/2021-04-26/l-union-des-salles-d-escalade-rejoint-union-sport-cycle>

⁷⁶¹ Voir par exemple la partie 5.4. du chapitre n°2 sur le conflit entre l'UDSE et la FFME à propos de la salle Karma à Paris. L'UDSE y revendique sa légitimité institutionnelle, ainsi qu'elle s'accorde le droit de critiquer la politique fédérale. L'Union menace même de créer sa propre fédération sportive indépendante.

⁷⁶² Entretien avec S. Guillou, septembre 2020.

l'entreprise a vraisemblablement su en profiter. Arkose&Co a également élargi la distribution de ses propres bières, Oskare : brassées à Paris, et auparavant exclusivement distribuées dans les salles d'escalade, à la pression, celles-ci se sont vu embouteillées et distribuées auprès des cavistes franciliens. Cette action montre la réadaptation de la stratégie de l'entreprise dans un contexte incertain, où sa diversification lui permet ici de limiter – dans une certaine mesure – les risques économiques (Soulé, Boutroy & Gueye, 2015, p. 82). A The Roof Rennes, le restaurant Origines (qui fait partie de l'entreprise) a développé la vente à emporter⁷⁶³. Ces actions, menées à grand renfort de communication sur les réseaux sociaux, offrent un double avantage pour les entreprises qui les mènent : d'une part, cela leur permet de générer un chiffre d'affaires minimal ; d'autre part, cela entretient un lien avec sa base de clientèle, qui peut, en attendant la réouverture, consommer les produits de substitution mis en avant, tandis que les comptes virtuels des salles s'emplissent de contenus qui permettent d'entretenir un lien avec ses consommateurs. La fonction communicationnelle de ces actions apparaît donc essentiel : elle a permis quelque part aux salles de continuer à exister, d'une manière nouvelle, dans une période où elles n'avaient plus d'existence en tant que salle d'escalade, du fait de leur fermeture.

Enfin, la période de la crise sanitaire a été marquée par une reconfiguration du marché des salles d'escalade. Outre la création de l'UDSE, et l'affiliation de celle-ci à l'USC, d'autres affiliations se sont produites. Ainsi, plusieurs salles indépendantes françaises se sont fédérées au sein d'un nouveau réseau, appelé Bloc&Co⁷⁶⁴. Celui-ci affiche pour objectif de rassembler les salles indépendantes ; mais il semble limité à la vente d'un abonnement commun aux différentes salles⁷⁶⁵, sans autre perspective que celle-ci. Pendant la crise, l'inquiétude liée au contexte sanitaire a fait émerger la nécessité apparente de s'unir, de se fédérer. Mais cette mise en réseau a en réalité une portée limitée. Il apparaît donc que la reprise économique fulgurante après la crise, que nous analysons ci-après, a vraisemblablement fait avorter toute volonté d'approfondir cette mise en réseau.

1.5. Conclusion : la poursuite d'une « *marketization intensive* » ?

L'impact de la crise sanitaire semble toutefois à relativiser, au vu de la reprise économique du secteur à l'issue de celle-ci. Les macro-acteurs ont repris leurs projets de

⁷⁶³ Source : Observation n°3. The Roof Rennes (Ille-et-Vilaine). Septembre 2019 – juin 2021.

⁷⁶⁴ Article sponsorisé. Bloc & Co, le groupement des salles d'escalade indépendantes. Site internet de Grimper. 15 septembre 2020. <https://www.grimper.com/news-bloc-co-groupement-salles-escalade-independantes>

⁷⁶⁵ Site internet de Bloc and Co. <https://www.blocandco.fr/>

développement : ainsi, depuis 2021, Climb'Up a par exemple créé ses trois premières salles en Ile-de-France (Paris Porte d'Italie ; Aubervilliers ; Cergy-Pontoise). De nouveaux réseaux se structurent, comme le réseau Bloc Session (qui fait partie du réseau de salles indépendantes Bloc&Co), qui compte aujourd'hui 15 salles franchisées⁷⁶⁶. Les données communiquées par l'UDSE font état, fin 2022, de 200 salles d'escalade en France⁷⁶⁷ : cela signifierait une hausse de 60 nouvelles salles en trois ans, alors que l'on dénombrait 60 nouvelles salles entre 2012 et 2019. Il y aurait donc eu, malgré la crise sanitaire, une poursuite du développement des salles d'escalade selon une tendance exponentielle.

Ce constat permet d'entrevoir plusieurs perspectives. Comme l'indique le président de l'UDSE, G. Brillet, les salles actuellement en chantier reposent sur les salles déjà existantes, soit au niveau local, soit au niveau national. Bien sûr, des salles indépendantes continuent d'émerger, mais elles tendent à devenir minoritaire face aux capacités d'investissement des macro-acteurs, à même d'occuper le marché rapidement. Surtout, l'effet majeur de cet essor réside dans la reconfiguration organisationnelle des rapports entre les salles marchandes et les autres acteurs du système escalade. En effet, via l'UDSE, les salles d'escalade affirment désormais leur légitimité en tant qu'acteurs de référence du système escalade. L'attitude de l'Union face à la FFME, qu'elle critique en raison de son projet de salle privée à Paris⁷⁶⁸, témoigne du rôle qu'elle entend jouer : celui d'un acteur de premier plan, à même de concurrencer – voire de supplanter – la fédération. L'UDSE affirme ainsi représenter un secteur qui pèse « 3 millions de pratiquants »⁷⁶⁹, chiffre qu'elle oppose aux 100 000 licenciés de la FFME. Malgré cette dissymétrie, les chiffres avancés par l'Union ne reflètent vraisemblablement pas la même chose que le nombre de licenciés : dans ces trois millions, il y a de nombreuses entrées uniques (clients qui essaient l'escalade mais ne reviennent pas), et sans doute également des redondances (clients qui viennent plusieurs fois sans abonnement, et sont comptabilisés plusieurs fois). C'est également occulter le poids institutionnel de la FFME, fédération Olympique, existante depuis 1986, connue des députés⁷⁷⁰ et présente au sein des instances nationales de gouvernance du sport⁷⁷¹.

⁷⁶⁶ Auteur inconnu. Les salles. Site internet de Bloc Session. Date inconnue. <https://www.blocsession.com/salle-escalade/>

⁷⁶⁷ Z. Charef. Salles d'escalade en France : des petites entreprises qui ne connaissent pas la crise. *AlpineMag*. 5 décembre 2022. <https://alpinemag.fr/salles-escalade-france-petites-entreprises-connaissent-pas-crise/>

⁷⁶⁸ Voir la partie 5.4. du chapitre n°2.

⁷⁶⁹ Rédaction. Ghislain Brillet, UDSE, « Plus de trois millions de grimpeurs dans nos salles ». Site internet d'Outdoor Experts. 15 février 2022. <https://www.outdoorexperforum.org/post/ghislain-brillet-udse-plus-de-trois-millions-de-grimpeurs-dans-nos-salles>

⁷⁷⁰ Voir la partie 7. du chapitre n°4.

⁷⁷¹ P. You, président de la FFME de 2005 à 2021, a effectué deux mandats d'élu au sein du CNOSF.

Ainsi, les acteurs du marché entendent se faire une place institutionnelle pour gagner en reconnaissance, alors que la légitimité institutionnelle de l'escalade française est portée par la FFME. La dynamique de croissance inédite que connaît le marché des salles a conduit certains réseaux à atteindre un poids économique inégalé, notamment pour les macro-acteurs du marché comme Climb'Up ou Arkose. En retour, ces derniers considèrent qu'ils vont, à terme, être plus puissants que la FFME : certains réseaux cherchent à négocier, établir des partenariats avec la fédération⁷⁷², alors que d'autres semblent davantage enclins à tracer leur chemin⁷⁷³, voire à s'opposer aux décisions fédérales⁷⁷⁴. Cela témoigne de la structuration du marché des salles d'escalade, caractérisé par une marketization intensive (Callon, 2015) : constitué depuis les années 1990 en France, celui-ci s'est considérablement transformé depuis les années 2010, avec une intensification de la pression économique. En effet, ses transformations majeures sont une plus forte concentration, dominé par des macro-acteurs ; l'accroissement de la concurrence économique, qui met en compétition les parties prenantes ; l'attractivité croissante par rapport à l'offre fédérale ; et l'arrivée d'investisseurs financiers depuis 2015, attirés par la rentabilité (forte et récente) du secteur. Ces résultats marquent une rupture avec les résultats mis en avant par Biard (2012), et montrent en quoi le marché des salles s'est radicalement transformé.

Les acteurs marchands connaissent ainsi un développement inédit dans l'histoire de l'escalade, que la crise sanitaire aura temporairement mis en pause, sans toutefois l'arrêter. Cela témoigne de la réussite de l'agencement marchand constitutif de ce service : les salles contemporaines ont réussi à bâtir une capacité sociotechnique suffisamment solide, qui leur garanti une certaine résilience. Celles-ci ont réussi à attacher les grimpeurs-consommateurs, fidélisés par une offre de service singularisée pour correspondre aux différents clients qui fréquentent ces salles. De par l'étendue de leur capacité sociotechnique, les salles d'escalade associent pêle-mêle d'actants (investisseurs, mur d'escalade, restauration, cours, et autres services) qui confère une force à leur modèle économique. Parallèlement, les différents réseaux de salles ont réussi à construire un détachement de leurs concurrents, c'est-à-dire à affirmer leur singularité en se distinguant : pour ce faire, celles-ci s'appuient sur des éléments variés. Le détachement opéré par les salles repose principalement sur les ouvertures proposées, l'esthétique et l'ambiance des lieux, ou encore les services qu'on y trouve : ces

⁷⁷² Voir les partenariats signés entre la FFME et Block'Out (2020), et Climb'Up (2021), analysés dans la partie 8.1.1. du chapitre n°2.

⁷⁷³ Malgré des échanges réguliers, Arkose ne voit pas l'intérêt de s'associer avec la FFME.

Source : entretien avec S. Guillou, septembre 2020.

⁷⁷⁴ Voir la position de l'UDSE, qui considère que la FFME doit être à son service, tout en dénonçant une « concurrence déloyale » des salles Karma. Ce sujet est analysé dans la partie 5.4. du chapitre n°2.

éléments seront l'objet d'une analyse approfondie dans la seconde partie. Les salles d'escalade ont donc réussi, chacune à leur manière, le processus d'agencement marchand marqué par la dialectique d'attachement – détachement (Callon, Méadel & Rabeharisoa, 2013). Toutefois, cette « *success story* » (Gaglio, 2011) ne doit pas masquer la réversibilité, toujours possible, du processus de traduction (Callon, 2006 ; Latour, 2006) : si l'escalade est une activité en plein essor, en France et dans le monde⁷⁷⁵, nul ne peut prédire les turbulences de l'environnement (Woolgar & Latour, 1988) à venir – comme le fut par exemple la crise sanitaire – et leurs conséquences potentielles sur la durabilité et la solidité des attachements marchands. De plus, la réussite de ce processus d'agencement marchand ne s'est pas fait sans heurts, notamment pour les salles indépendantes : outre le rachat de nombre d'entre elles (principalement par Climb'Up), celles-ci sont contraintes d'investir afin de s'aligner sur les services proposés par les macro-acteurs pour rester concurrentielles (ouvertures, prises, design des salles, etc.). Une reconfiguration s'opère donc, au profit des macro-acteurs, qui possèdent une capacité sociotechnique plus étendue. Dans le contexte d'un marché en plein développement, les salles ne peuvent recourir uniquement à leurs propres ressources pour se développer, c'est-à-dire poursuivre une stratégie de croissance interne (Soulé, Boutroy & Gueye, 2015, p. 97). Les macro-acteurs ont tous recours à une stratégie de croissance externe, marquée par le rachat des salles concurrentes (c'est essentiellement le cas de Climb'Up), et/ou à une stratégie de croissance conjointe, marquée par le partenariat avec d'autres organisations (*ibid.*, p. 99). S'il s'agit essentiellement de fonds d'investissement, qui mobilisent leurs ressources autour d'un projet commun, cette stratégie s'observe également, de manière singulière, dans les salles lyonnaises M'Roc.

Une incertitude demeure quant à l'avenir de ce marché : s'il suscite actuellement les convoitises du monde financier en raison de son dynamisme, le turnover important des pratiquants dans certaines salles – principalement de bloc⁷⁷⁶, qui serait une activité facile à « consommer » (Aubel & Lefèvre, 2022, p. 12) – laisse à penser que celui-ci ne sera pas éternel. De plus, la pénétration d'investisseurs dans les capitaux des salles interroge quant à la financiarisation du secteur, et ses conséquences éventuelles sur le service proposé (hausse des prix, limitation des salaires, etc.). Ce processus constitue assurément une étape de plus de la

⁷⁷⁵ L. Becker. Indoor Climbing: 5 Trends for the Future. Site internet d'ISPO. 20 mars 2019. <https://www.ispo.com/en/trends/indoor-climbing-5-trends-marketing>

⁷⁷⁶ F. Petit estime ainsi que la fidélisation des clients (part d'abonnés) est à moins de 40% en bloc, contre 75% en difficulté.

Source : entretien avec F. Petit, décembre 2019.

« *dépossession* »⁷⁷⁷, parfaitement consciente et volontaire, des grimpeurs de leur activité ; il marque ainsi une rupture avec un des attributs culturels de l'escalade libre, l'autodétermination (Aubel, 2005).

Si le secteur des salles privées d'escalade connaît de nouvelles mutations, celles-ci ne se limitent toutefois pas à l'avènement exclusif du modèle de salles marchandes lucratives et rentables, porté par les macro-acteurs du marché. Ainsi, il apparaît essentiel de noter que d'autres formes de salles d'escalade perdurent, conférant au marché un aspect éclectique. Le modèle de salle coopérative, portée par The Roof (plusieurs salles dans l'Ouest de la France) et les Cabanes Urbaines (La Rochelle), continue à croître. Ainsi, de nouvelles salles The Roof, qui reposent sur un modèle économique social et solidaire, continuent à voir le jour⁷⁷⁸. De son côté, les Cabanes Urbaines ont accompagné la création de la salle Au Perchoir, située à Crolles (Isère), et se définissant comme « *un 'tiers-lieu' avec restaurant, scène de spectacle, espace de coworking et salle de yoga* »⁷⁷⁹. Le marché des salles connaît donc, en plus d'une marketization, un processus de diversification où se maintient un modèle de salles alternatives. Mais ce dernier modèle, tout en restant dépendant du marché (coopératives ou non, une salle d'escalade doit être rentable pour être pérenne), reste minoritaire face à l'hégémonie croissante des macro-acteurs qui, désormais structurés au niveau national, entendent s'étendre au maximum sur un marché encore non-saturé.

2. La capacité sociotechnique des salles privées : l'aboutissement d'innovations multiples

Dans cette seconde partie, nous analyserons les différentes innovations sociotechniques déployées dans les nouvelles salles privées d'escalade, qui ont contribué à façonner leur capacité sociotechnique (Callon, Méadel & Rabeharisoa, 2013). Nous monterons les manières dont celles-ci ont conduit à la création d'un service innovant et singulier, propre à chaque entreprise. La diversité des services ainsi proposés permet la singularisation de l'offre, et facilite ainsi l'attachement du grimpeur-consommateur.

⁷⁷⁷ Entretien avec G. Rotillon, avril 2018.

⁷⁷⁸ The Roof Le Havre a ouvert le 30 avril 2022, et d'autres projets de salle The Roof sont en cours (Toulouse, Albi, Vercors).

Sources : Site internet de The Roof Le Havre <https://lehavre.theroof.fr/>

Site internet de The Roof. <https://theroof.fr/>

⁷⁷⁹ L. Cariou. La Nouvelle éco à Crolles : Le Perchoir, un « lieu de vie » autour de l'escalade. Site internet de France Bleu. 6 octobre 2022. <https://www.francebleu.fr/infos/economie-social/la-nouvelle-eco-a-crolles-le-perchoir-un-lieu-de-vie-autour-de-l-escalade-1664904604>

Notre analyse portera sur deux catégories d'innovations. La première concerne l'ouverture, c'est-à-dire la création de passages d'escalade destinés à être grimpés par les clients. Nous étudierons la place qu'occupe l'ouverture dans les salles privées, afin de montrer que celle-ci est devenu un élément central de l'identité d'une salle, et est une des clés de l'attachement de ses clients. La seconde catégorie désigne les services proposés par la salle, qu'ils soient en lien avec l'escalade (agrès d'entraînement, coaching, etc.) ou non (restauration, cours de yoga, etc.). Ces services constituent une deuxième innovation essentielle dans le modèle des nouvelles salles privées car elles permettent d'offrir tout un écosystème de services aux clients et permettent d'élargir le recrutement de ceux-ci.

Outre les nombreux points communs, nous discuterons également des divergences entre les différentes salles marchandes. Chaque salle, ou réseau de salles, dispose d'une capacité sociotechnique singulière, qui lui permet de se détacher de ses concurrents ; mais nous montrerons que les dynamiques marchandes sont similaires et convergent vers une logique organisationnelle commune.

2.1. L'ouverture

L'ouverture est une action qui consiste à créer des passages destinés à être grimpés sur Structure Artificielle d'Escalade (SAE), en bloc ou en difficulté. Pour cela, l'ouvreur aménage le support (panneau en bois vierge) avec des volumes⁷⁸⁰ et des prises. Plusieurs passages (voies ou blocs) sont présents sur une même partie de la SAE, et ils se différencient par la couleur des prises : afin de les gravir, les grimpeurs doivent respecter la règle du jeu qui consiste à n'utiliser qu'une seule couleur et les volumes en place, de la première à la dernière prise. A chaque passage est ensuite attribué une difficulté ; dans les salles d'escalade françaises, celle-ci est définie soit par le système de cotations⁷⁸¹ (principalement en difficulté), soit dans la plupart des salles de bloc par la couleur des prises (ou plus rarement des étiquettes qui indiquent la difficulté sous forme de code couleur⁷⁸²). L'ouverture consiste donc à créer des passages avec une intention précise : en terme de difficulté du passage, mais aussi en terme de gestuelle donnée à grimper. Dans une même salle et dans un même niveau

⁷⁸⁰ Il s'agit boîtes en bois sur lesquelles peuvent ensuite être vissés des prises. Les volumes permettent d'enrichir le relief d'un mur car ils permettent de moduler son inclinaison. Il en existe de toutes les tailles : les plus petits font environ 30 centimètres, et les plus volumineux peuvent faire plus de 2 mètres. En outre, leurs formes sont très diversifiées (pyramides, cubes, sphères, etc.).

⁷⁸¹ Le système de cotation français va du 3 au 9c en difficulté, et du 2 au 9A en bloc. Il fait partie des plus répandus : il sert par exemple de référence sur le site 8a.nu (<https://www.8a.nu/>). Il existe d'autres échelles de cotation, avec lesquelles des correspondances ont été établies. Voir par exemple sur le site Belclimb (<http://fr.belclimb.be/mix/articles/tableau-de-cotations-descalade>).

⁷⁸² C'est par exemple le cas à The Roof Rennes.

Source : observation n°3 (The Roof Rennes, septembre 2019 – juin 2021).

de difficulté, l'ouvreur doit ainsi proposer des mouvements et des préhensions diversifiés : l'un des enjeux est de permettre aux grimpeurs qui ne fréquentent qu'une seule salle d'acquérir un répertoire gestuel varié, dans la mesure où l'escalade est une activité d'adaptation au support.

L'ouverture illustre le concept de capacité sociotechnique (Callon, Méadel & Rabeharisoa, 2013) dans la mesure où cette activité repose sur l'agencement de compétences humaines (d'un point de vue de l'organisation, de la créativité, des techniques à maîtriser, etc.) et de dispositions matérielles (la configuration de la SAE et les prises à disposition de l'ouvreur). Aujourd'hui, l'ouverture en SAE se déroule dans différents cadres : structures associatives ou marchandes, ou encore compétitions.

L'objectif de cette partie est de montrer en quoi l'ouverture occupe une place centrale dans la capacité sociotechnique des nouvelles salles privées et en retour, comment cela transforme l'ouverture et les différents actants qui y sont impliqués. Ainsi, nous analyserons également les innovations réciproques entre style d'ouverture et matériel utilisé, et la professionnalisation de cette activité.

2.1.1. Origines de l'ouverture

Historiquement, le terme « ouverture » désigne la réalisation d'une première ascension en alpinisme. Cette démarche serait au fondement des sports de pleine nature : d'après Marsac & Schut (2018, p. 15), « *la première est le fondement de la pratique des activités de nature par excellence. La découverte d'un itinéraire ou d'un site fait partie intégrante de la pratique. Chaque pratiquant, quelque soit son niveau de pratique, recherche sans cesse de nouveaux itinéraires* ». D'une importance majeure en alpinisme, la démarche d'ouverture est toujours structurante aujourd'hui en site naturel. Celle-ci y prend une forme ambiguë puisque « l'ouvreur » désigne en général celui qui équipe une voie (c'est-à-dire qui repère la ligne, pose les points d'ancrage, nettoie et purge la voie, etc.), mais plus forcément celui qui la réussit en premier. Deux cas de figure émergent : d'un côté, l'ouvreur se réserve le droit de réaliser la première ascension et de lui donner un nom, puisqu'il a équipé la voie ; de l'autre, si l'ouvreur n'a pas le niveau de la réaliser par exemple, un « premier ascensionniste » aura le mérite d'avoir été le premier à « libérer » la voie. Mais en bloc, le terme « d'ouvreur » est employé pour désigner la réalisation d'une première ascension. Derrière ces différentes visions de ce qu'est l'action « d'ouvrir », un point commun émerge : l'ouvreur est celui qui aménage le support (le rocher) pour en faire un passage destiné à être grimpé. Ainsi, dans la

pratique du bloc, cette définition trouve son sens : l'ouvreur brosse le bloc, définit la ligne de prises utilisées sur le rocher, un point de départ et d'arrivée, et le propose aux autres grimpeurs. L'ouverture en site naturel a été l'objet de nombreuses controverses, dont nous ne traiterons pas ici, sur le degré d'aménagement acceptable : un des sujets récurrents est celui de la taille des prises⁷⁸³.

Avec l'apparition des SAE dans les années 1980, l'ouverture a pris une seconde orientation. Contrairement à l'ouvreur en site naturel, celui de SAE part d'un support vierge : un mur nu, sur lequel il visse prises et volumes afin de créer des itinéraires destinés à être grimpés. Dans une première phase de développement des SAE, celles-ci avaient pour fonction de permettre une continuité de pratique et d'entraînement en vue de grimper en milieu naturel. Dans cette perspective, les premiers murs d'escalade émergent dans le même contexte que les agrès d'entraînement dédiés, comme la poutre⁷⁸⁴, inventée par des pratiquants (Akrich, 1998). La pratique en extérieur restait l'activité culturelle de référence, et constituait la source principale d'inspiration pour les ouvriers, le design des murs d'escalade et le shape (la forme) des prises. Cette vision de l'ouverture était ainsi marquée par les premières compétitions sur SAE : « *Les murs à l'époque étaient peu déversants, avec beaucoup de reliefs sculptés* »⁷⁸⁵.

⁷⁸³ Voir par exemple le dossier éthique Prises taillées. *Grimper* n°219. Mars 2022.

⁷⁸⁴ Une poutre d'escalade est un agrès d'entraînement de taille réduite (moins de 50 centimètres de large, et moins de 30 centimètres de haut) en bois ou en résine à fixer verticalement, en général au-dessus d'un encadrement de porte. Celle-ci est sculptée afin d'offrir différentes préhensions. Leur utilisation consiste à effectuer, sans les pieds (éventuellement à l'aide d'un élastique), des suspensions (pour travailler la tenue de prises au niveau des doigts), des tractions (pour solliciter également les bras et les épaules), voire des déplacements (pour travailler sur des efforts plus longs et la précision des coordinations).

⁷⁸⁵ Auteur inconnu. La grande aventure de la compétition n°1. *GrandeVoix*. Date inconnue. <http://grandevoix.fr/escalade-la-grande-aventure-de-la-competition-partie-1>



Image n°3. Deuxième mondial d'escalade indoor de Grenoble, 1988.⁷⁸⁶

Les premières formes d'ouvertures en SAE ont donc consisté à copier le rocher sur différents plans : le visuel (murs essentiellement verticaux, pauvres en prises), les préhensions (l'objectif était d'imiter les préhensions qu'on trouve sur le rocher, avec une dominante d'arquées), et la gestuelle (mouvements précis, statiques et lents). En compétition, il n'y avait originellement pas de temps limite : au vu du style des voies proposées, certains grimpeurs pouvaient rester presque vingt minutes sur le mur⁷⁸⁷. A présent, non seulement le temps de grimpe est limité, mais le support et les ouvertures ne permettraient pas aux grimpeurs de rester aussi longtemps⁷⁸⁸.

Les premières compétitions en bloc sont également empreintes de cette tendance : lors des premiers championnats de France de bloc, en 1998 à Grenoble, les blocs sont déversants, comportent peu de volumes et offrent des mouvements physiques sur des préhensions « classiques » qu'on retrouve en difficulté, inspirée de l'escalade en milieu naturel.

⁷⁸⁶ Auteur inconnu. La grande aventure de la compétition n°1. *GrandeVoix*. Date inconnue. <http://grandevoix.fr/escalade-la-grande-aventure-de-la-competition-partie-1>

⁷⁸⁷ Auteur inconnu. La grande aventure de la compétition n°1. *GrandeVoix*. Date inconnue. <http://grandevoix.fr/escalade-la-grande-aventure-de-la-competition-partie-1>

⁷⁸⁸ En difficulté, les murs sont désormais systématiquement déversants, les voies proposent des ouvertures avec de nombreux mouvements dynamiques, valorisant la prise de risque, avec peu de Positions de Moindre Effort (PME).

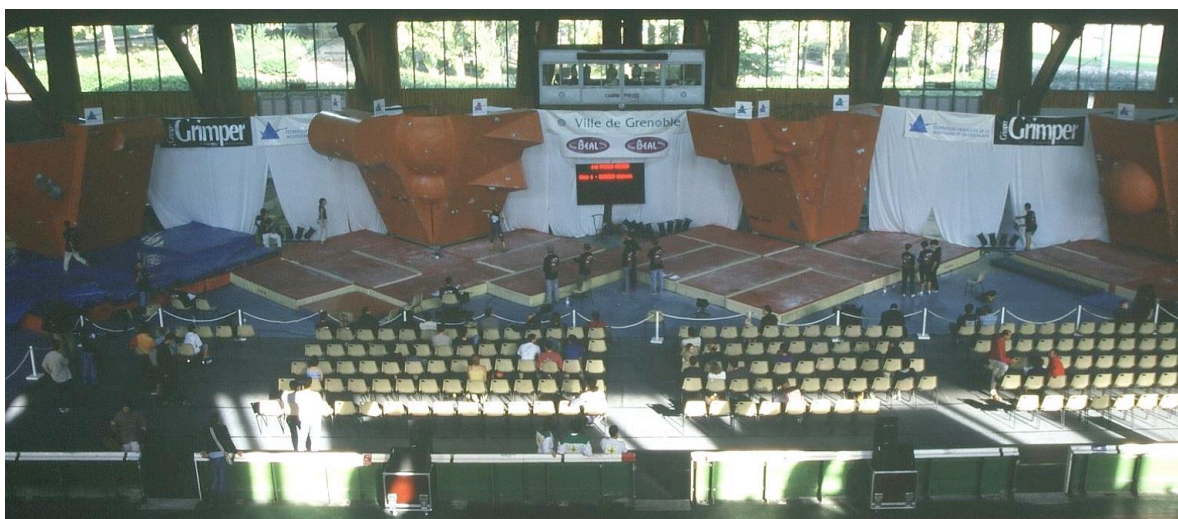


Image n°4. Premiers championnats de France de bloc à Grenoble, 1998.⁷⁸⁹

Les ouvertures dans les années 1980 et 1990, ainsi qu’au début des années 2000, étaient ainsi très différentes des ouvertures actuelles (*infra*). Si notre analyse ci-dessus porte sur les ouvertures en compétition, l’ouverture dans les salles marchandes répond aux mêmes logiques : les ouvertures en salle privée comme en compétition se déroulent dans un même contexte sociotechnique. La fonction des ouvertures était la même qu’aujourd’hui : créer des passages destinés à être grimpés, soit en compétition afin de départager les concurrents, soit sur une SAE associative ou commerciale, afin de permettre aux grimpeurs de pratiquer et de s’entraîner.

Plusieurs facteurs explicatifs permettent de comprendre la manière dont l’ouverture en SAE se structure à cette époque. Celle-ci est fortement conditionnée par le matériel disponible, c’est-à-dire les prises, les volumes et les structures. Les constructeurs étant des grimpeurs, ils ont donc tenté de reproduire les supports d’escalade existants (les sites naturels) pour développer ces produits. A l’instar de la poutre d’escalade (Akrich, 1998), ceux-ci ont été développés par des utilisateurs, dans une perspective « *bottom-up* » (Von Hippel, 1986). Outre les entrepreneurs, les ouvriers eux-mêmes sont recrutés en fonction de leur expérience en escalade : dans la mesure où les SAE sont encore rares à l’époque, et que la pratique se réalise majoritairement en extérieur, les comportements des ouvriers sont largement influencés par leur propre pratique. Les ouvertures de l’époque sont donc le produit singulier d’un système sociotechnique, composé d’acteurs humains et d’éléments non-humains. Dans le processus d’innovation de l’ouverture, les transformations du réseau d’actants (choix des

⁷⁸⁹ Auteur inconnu. La grande aventure de la compétition n°2. *GrandeVoix*. Date inconnue. <http://grandevoix.fr/escalade-la-grande-aventure-de-la-compétition-partie-2>

ouvriers, matériel disponible, etc.) contribuent à transformer l'innovation (c'est-à-dire les ouvertures telles qu'elles sont proposées aux grimpeurs); en retour, l'évolution des ouvertures transforme le réseau d'actants (évolution des mentalités des ouvriers, innovations matérielles, etc.), dans une perspective de transformation réciproque (Akrich & al., 2002).

2.1.2. La professionnalisation

Une des évolutions majeures qui a accompagné l'innovation sociotechnique de l'ouverture est la professionnalisation de l'activité d'ouvreur, en compétition comme en salle privée. Ainsi, au fil des ans, les ouvriers ont construit une expertise, afin de répondre aux exigences d'un calibrage très fin des ouvertures en compétitions pour départager les concurrents⁷⁹⁰, et offrir du spectacle⁷⁹¹. J. Meyer, directeur des sports de l'IFSC, insiste sur l'évolution de la profession, et considère le rôle central des salles privées dans ce processus : *« l'ouverture, ça s'est professionnalisé vraiment. Ça c'est aussi grâce aux salles d'escalade. Maintenant, ils ont leurs outils, ils sont réglés, millimétrés, et ils sont très efficaces »*. Il apparaît effectivement logique que les ouvertures jouent un rôle-clé en compétition : le potentiel médiatique du sport dépend de la qualité du spectacle qui est donné à voir. Si les passages sont trop difficiles, les grimpeurs sont en grande difficulté et ne vont pas jusqu'au sommet des voies ou blocs proposés. A l'inverse, s'ils sont trop faciles, plusieurs grimpeurs peuvent réussir les voies ou les blocs, ce qui conduit à plusieurs ex-aequo, départagés sur les phases antérieures (qualifications, demi-finales) ou au temps (en difficulté uniquement). Dans la perspective de développement international du sport, afin d'en faire un produit médiatique reconnu – dont l'intégration aux JO témoigne de ce processus⁷⁹² – les ouvriers se sont donc professionnalisés afin de développer des compétences pointues pour répondre à ce cahier des charges. Celui-ci n'est pas rendu public, mais il est clair que les ouvriers ont pour mission principale d'établir un classement entre les différents concurrents. Pour ce faire, ils doivent connaître de manière très précise les différents athlètes, leur état de forme, leurs points forts et faiblesses, afin de proposer des ouvertures les plus à même de « faire le tri », tout en étant plaisant à regarder (mouvements spectaculaires, aériens et dynamiques). Cependant, l'atteinte de cet objectif est aléatoire, et donne parfois lieu à ce que le public considère comme des

⁷⁹⁰ D'après H. Janicot, ouvrière internationale.

Source : Vivre de l'escalade - Héléne Janicot, ouvrière. Vidéo publiée le 21/02/2023. <https://www.youtube.com/watch?v=M3-cvpuM4gw>

⁷⁹¹ L. Martinez. Edito. Les hommes de l'ombre. *Grimper n°208*, octobre 2020.

⁷⁹² Voir le chapitre n°1 de cette thèse.

« erreurs d'ouverture »⁷⁹³ : cela signifie que les ouvertures n'ont pas marché, c'est-à-dire n'ont pas pu départager correctement les grimpeurs⁷⁹⁴ et/ou n'ont pas offert un spectacle intéressant⁷⁹⁵.

Dans les salles marchandes, cette professionnalisation s'avère toutefois inégale. Ainsi, dans de nombreuses salles, l'ouverture continue à être assurée par des individus polyvalents, qui assurent aussi bien l'accueil des clients, l'ouverture ou l'encadrement. C'est par exemple le cas à The Roof Rennes (Ille-et-Vilaine)⁷⁹⁶, où des salariés assurent d'autres tâches (accueil du public ; cours d'escalade) en complément de l'ouverture ; ou encore à Taulignan (Drôme), où le gérant de la salle « *fait tout tout seul* »⁷⁹⁷. Si le degré de polyvalence est variable, ce système semble encore être la norme dans de nombreuses salles, notamment les salles indépendantes ou à faible budget. En tant que Très Petites Entreprises (TPE) ou Petites et Moyennes Entreprises (PME), les salles d'escalade n'ont pas toutes une masse salariale suffisante pour différencier les postes de travail, et s'appuient souvent sur des employés qui possèdent une expérience, parfois minimale⁷⁹⁸, en ouverture. Cela ne signifie pas nécessairement que la qualité des ouvertures est moindre : il peut parfois s'agir d'ouvriers expérimentés à qui il n'y a pas suffisamment de travail à offrir en la matière, et qui réalisent des heures sur d'autres tâches. Dans ce cas, les blocs sont soignés dès les niveaux les plus faciles, comme à The Roof Rennes. Mais cette situation peut également conduire à des blocs qui « *restent basiques* » dans les niveaux les plus faciles, comme à Block'Out Metz⁷⁹⁹ : les grimpeurs doivent alors attendre d'être dans le rouge (équivalent à une cotation de 6A bloc environ, mais très variable selon les salles) pour bénéficier d'une « *gestuelle avancée* ». Des inégalités en terme de formation, de conditions de travail et de qualité des ouvertures sont

⁷⁹³ C. Loury. Des ouvertures en coupe du monde qui posent question. *Planetgrimpe*. 18 juillet 2019. <https://planetgrimpe.com/des-ouvertures-en-coupe-du-monde-qui-posent-question/>

⁷⁹⁴ Par exemple, si plusieurs grimpeurs enchainent la voie de finale en coupe du Monde, ils seront départagés sur les résultats des demi-finales, puis des qualifications. En cas d'ex-aequo, le temps le plus faible est valorisé

⁷⁹⁵ Par exemple, si tous les grimpeurs ne réussissent pas les premiers mouvements d'un bloc en finale. Chaque concurrent passe alors le temps imparti à essayer le début du bloc, sans que le public puisse découvrir la suite des mouvements imaginés par les ouvreurs.

⁷⁹⁶ Source : observation n°3. The Roof Rennes (Ille-et-Vilaine). Septembre 2019 – juin 2021).

⁷⁹⁷ Aucune précision n'est donnée sur les tâches effectuées hors ouverture, mais nous pouvons avancer qu'il s'agit à minima : du lavage des prises ; de l'accueil des clients ; d'assurer les cours d'escalade pour les clients. Source : Les frères George. L'ouverture, c'est un métier ! *Grimper n°208*. Octobre 2020.

⁷⁹⁸ Dans la majorité des salles, les ouvreurs sont recrutés en fonction de leur expérience d'ouverture (en club ou dans une autre salle), car il n'existe aucun diplôme professionnel (seulement des brevets fédéraux, nécessaires uniquement pour ouvrir lors des compétitions fédérales). Leur expérience est donc très hétérogène selon les salles, donnant parfois lieu à des mécontentements locaux.

Sources : observations n°1 (Modjo, Rennes, septembre 2018 – juin 2021), 3 (The Roof Rennes, septembre 2019 – juin 2021), 4 (Arkose Massy [Essonne], septembre 2018 – avril 2023), et 7 (Block'Out 2 [Seine-Saint-Denis], octobre 2022).

⁷⁹⁹ D'après N. Conraud (Block'Out Metz).

Source : Les frères George. L'ouverture, c'est un métier ! *Grimper n°208*. Octobre 2020.

donc largement présentes. Ainsi, dans certaines salles comme dans le réseau Arkose, le métier d'ouvreur donne lieu à des formations, un accompagnement, et un poste de travail dédié exclusivement à l'ouverture. Dans d'autres salles, cette tâche est assurée par des employés polyvalents ou des bénévoles qui ont une expérience en la matière, et ne peuvent s'y consacrer pleinement dans le cadre de leur travail. Il existe cependant des contre-exemples : la salle indépendante Modjo (Rennes, Ille-et-Vilaine) salarie un ouvrier dont la tâche exclusive est de se consacrer à l'ouverture des blocs, malgré son statut de salle indépendante : c'est un moyen d'afficher le souci de la qualité des ouvertures vis-à-vis de ses clients, dans tous les niveaux ; et que celle-ci n'est pas limitée aux plus grands réseaux.

Nonobstant, ce sont davantage les réseaux de salles nationaux qui participent à la professionnalisation de leurs ouvriers. Avant l'avènement des salles privées contemporaines, l'ouverture ne représentait pas un véritable métier : beaucoup étaient bénévoles (et récompensés en nature, par exemple avec un abonnement gratuit à la salle), rémunérés à la tâche, ou encore salariés mais sur des postes non-dédiés exclusivement à l'ouverture. Aujourd'hui à Climb'Up, bien que les ouvriers soient encore essentiellement polyvalents avec d'autres missions à assurer, le groupe compte sur « *une dizaine d'ouvriers de renom* »⁸⁰⁰ pour coordonner les ouvertures au niveau national : « *leur rôle est d'homogénéiser les salles, les styles et les philosophies* ». Ainsi, sur les murs à corde, les ouvriers ont par exemple pour consigne de varier la gestuelle mais de proposer une intensité homogène – ce qui illustre l'affranchissement complet de l'ouverture en SAE avec celle en site naturel. En effet, en site naturel, la difficulté d'une voie est dictée par le rocher, et il est fréquent que le grimpeur soit confronté à des pas de bloc, appelés « *crux* », terme que tous les grimpeurs « falaisistes » connaissent : c'est la section la plus dure d'une voie. Ici, les voies créées dans les salles Climb'Up ne doivent pas placer le grimpeur face à une séquence anormalement dure par rapport au reste de la voie : celle-ci doit proposer une difficulté la moins discontinue possible.

Ce formatage se retrouve dans plusieurs réseaux de salles d'escalade, et a pour fonction de permettre aux clients de retrouver leurs marques dans n'importe quelle salle du groupe de l'hexagone. Chez Arkose, F. Escoffier et T. Le Scour sont responsables des ouvertures au niveau national et chargés de former les ouvriers du groupe, dans une perspective similaire⁸⁰¹. Après une première période où Arkose recrutait des ouvriers sur la

⁸⁰⁰ Ce sont majoritairement d'anciens athlètes, reconvertis dans l'ouverture depuis plusieurs années : R. Desgranges, J. Pouveau, F. Pinet, C. Minoret, etc. D'après T. Caleyron (responsable de la communication chez Climb'Up)

Source : Les frères George. L'ouverture, c'est un métier ! *Grimper* n°208. Octobre 2020.

⁸⁰¹ D'après F. Escoffier (Arkose).

base de leurs compétences antérieures déjà acquises, l'entreprise a mis en place un système de formation en interne d'une durée de six mois, avec possibilité d'embauche en Contrat à Durée Indéterminée (CDI) à la fin ; toutefois il ne s'agit pas d'un diplôme, mais d'un « *permis d'ouvrir* » dans les salles du groupe⁸⁰². J. Raimondo, directrice du développement de l'entreprise, confirme cette stratégie de formation en interne unique en France : « *dans notre dynamique de maîtrise, on a cherché à les professionnaliser sur tous les plans, donc on les a contractualisé et ils ont un CDI* »⁸⁰³. Arkose a donc entrepris de développer la formation de ses ouvriers, avec un objectif bien précis : disposer d'un vivier d'ouvriers « captifs ». En effet, ces derniers auront un diplôme reconnu uniquement en interne ; toutefois, il est fort probable que leur expérience soit reconnue chez leurs concurrents. Ils auront été formés par Arkose, donc auront intériorisé les codes d'ouverture propres aux salles du groupe : profils épurés (il n'y a que six niveaux de difficulté dans les salles, alors qu'il y en a bien plus chez leurs concurrents) et esthétiques ; style de grimpe similaire dans les différentes salles de la marque. Sans être très contraignant, ce contrôle du process de formation rejoint la stratégie générale de l'entreprise de garder le contrôle, avec par exemple le refus des franchises.

Ce cahier des charges se retrouve également dans les salles lyonnaises M'Roc, qui présentent l'originalité d'être détenues par Arkose et Climb'Up à parts égales⁸⁰⁴. A. Loisy, qui dirige les ouvertures dans ces salles, indique que le fonctionnement y est identique à celui des salles Arkose : les ouvriers travaillent en équipe pour créer sept à quatorze blocs par jour ; l'esthétique du bloc et du secteur est essentielle ; les blocs sont calés avec précision pour proposer de la « *qualité* »⁸⁰⁵. S'il est impossible de prétendre que la qualité des ouvertures y est supérieure, il apparaît toutefois que le groupe Arkose a structuré l'organisation des ouvertures au sein de ses différentes salles de manière réfléchie et rationnelle, en professionnalisant les ouvriers, afin de faire de l'ouverture un véritable facteur d'« *attachement* » (Callon, Méadel & Rabeharisoa, 2013) du consommateur grimpeur.

Le rôle des ouvertures est devenu central pour de nombreuses salles privées. Certaines, pour offrir de la nouveauté à leurs clients, n'hésitent pas à recourir, parfois massivement, à

Source : Les frères George. L'ouverture, c'est un métier ! *Grimper* n°208. Octobre 2020

⁸⁰² C. Loury. Arkose Routesetting Academy: Florian Escoffier nous en dit plus sur cette nouvelle formation d'ouvrier. *Planetgrimpe*. 1^{er} mars 2021. <https://planetgrimpe.com/arkose-routesetting-academy-florian-escoffier-nous-en-dit-plus-sur-cette-nouvelle-formation-douvreur/>

⁸⁰³ Entretien avec J. Raimondo, octobre 2020.

⁸⁰⁴ Le fonctionnement se rapproche des salles Arkose (pas de franchise, uniquement du bloc, développement de l'espace bar – restauration, etc.), mais leur emplacement géographique les rapproche de Climb'Up (dont le siège se trouve à Lyon).

⁸⁰⁵ D'après A. Loisy (M'Roc).

Source : Les frères George. L'ouverture, c'est un métier ! *Grimper* n°208. Octobre 2020.

des « *indépendants* » : des ouvriers qui exercent en tant qu'auto-entrepreneurs et qui naviguent de salle en salle pour gagner leur vie⁸⁰⁶. Le fait que le magazine *Grimper* consacre un dossier spécifique à cette profession illustre son rôle-clé dans la dynamique actuelle des salles marchandes : « *derrière sa façade ludique, ce nouveau métier porte sur ses épaules un enjeu commercial majeur, celui pour une salle de proposer un service compétitif* »⁸⁰⁷. Toutefois, l'activité d'ouverture semble n'avoir connu pour l'instant qu'une professionnalisation partielle : l'exercice à plein temps, effectif dans de nombreuses salles aujourd'hui, est le seul des six critères⁸⁰⁸ de la professionnalisation définis par Wilenski (1964) rempli. Mais cette professionnalisation se poursuit, notamment sous l'impulsion des macro-acteurs. Nonobstant, ce processus participe à l'innovation sociotechnique de l'ouverture contemporaine, qui est aujourd'hui une activité singulière et novatrice, en rupture par rapport aux anciennes pratiques d'ouverture. Cette nouvelle donne participe à la « *singularisation* » (Callon, Méadel & Rabeharisoa, 2013) du service proposé et à l'« *attachement* » du client, et explique en partie le succès de cette innovation.

2.1.3. Les prises et les volumes

Comme nous l'évoquions précédemment à propos des anciennes ouvertures, les passages proposés par les ouvriers s'inscrivent dans un contexte sociotechnique donné, et dépendent donc largement des offres de prises et de volumes sur le marché, ainsi que des structures sur lesquelles ils officient.

Les structures ont peu évolué. Si les murs de type copyroc ou autres imitations rocher semblent avoir disparu (dans la construction de nouvelles SAE), les murs des SAE restent pour la plupart constitués d'assemblages de panneaux en bois rectilignes pour donner des profils plus ou moins anguleux en dièdre, dalle, dévers, rétablissement, etc. M. Hassler, ouvrier international et shaper⁸⁰⁹ des prises FlatHold, regrette que les murs n'aient pas évolué

⁸⁰⁶ Source : observation n°1. Modjo (Rennes, Ille-et-Vilaine). Septembre 2018 – juin 2021.

⁸⁰⁷ Les frères George. L'ouverture, c'est un métier ! *Grimper* n°208. Octobre 2020.

⁸⁰⁸ Les six critères sont :

1. L'exercice à plein temps (atteint) ;
2. Une réglementation (partiellement atteint – uniquement en compétition) ;
3. La formation par des écoles spécialisées (non atteint) ;
4. L'association professionnelle (non atteint) ;
5. Une protection légale du monopole (non atteint) ;
6. Un code de déontologie (partiellement atteint – certaines salles ajoutent des clauses de déontologie [ne pas travailler en tant qu'indépendant dans une salle concurrente] aux contrats de travail des ouvriers).

⁸⁰⁹ Il s'agit de l'activité qui consiste à concevoir et à façonner les prises d'escalade (formes, textures, matériaux, préhensions, etc.).

comme les prises. Certaines SAE proposent des « shapes » originaux ; mais les profils n'ont pas véritablement évolué au cours des vingt dernières années.



Image n°5. « L'Ours », Salle d'escalade de Modjo, Rennes (Ille-et-Vilaine).⁸¹⁰

La salle de Modjo, située à Rennes (Ille-et-Vilaine), présente ainsi une structure au profil atypique : « l'Ours », qui constitue un îlot central au sein de la salle de bloc, montre que des SAE au shape original existent. Toutefois, une tendance émerge : si les SAE de difficulté restent majoritairement verticales et déversantes, les SAE de blocs tendent à se verticaliser. La même salle rennaise en est une illustration : la majorité des profils qui entourent « L'Ours », ainsi que ses flancs, est constitué de profils en dalle, vertical ou léger dévers. La salle de Block'Out à Saint-Ouen (baptisée Block'Out Paris, ou B'O 2) témoigne également de cette verticalisation des murs d'escalade de bloc. Créée en 2009, la salle comportait de nombreux profils déversants, avec notamment un tunnel long d'une dizaine de mètres. Mais les murs ont été changés en 2017⁸¹¹ : désormais, la salle offre une majorité de profils verticaux ou en léger dévers, et il n'y a quasiment plus de dévers important. Cette

⁸¹⁰ Auteur inconnu. La salle. Site internet de Modjo Escalade. Date inconnue. <https://www.modjo-escalade.fr/la-salle/>

⁸¹¹ Auteur inconnu. B'O Paris ferme pour travaux ! Site internet de Block'Out. 5 juillet 2017. <https://www.blockout.fr/bo2-paris/actualite/1086-b-o-paris-ferme-pour-travaux>

transformation témoigne des nouveaux profils majoritaires au sein des salles contemporaines, essentiellement verticaux, alors que le dévers se fait plus rare⁸¹², tout comme les rétablissements⁸¹³. L'ouverture évolue donc nécessairement sur ces nouvelles SAE aux profils moins inclinés.

Le deuxième objet technique qui a considérablement été transformé est la prise d'escalade – et les volumes⁸¹⁴, qui ont également leur place dans cette catégorie, car ils obéissent à des logiques de production et de consommation similaires. Autrefois en résine, les prises et les volumes sont aujourd'hui également en bois⁸¹⁵ ou en polyuréthane (PU). Les prises proposent désormais une grande variété de formes et de textures : nous pouvons par exemple citer l'invention des prises « macro » (de très grande taille : jusqu'à un mètre et plus de trois kilogrammes), ou des prises bi-textures (proposant une surface lisse et une surface avec du grain), qui transforment en profondeur l'ouverture. Ces dernières contraignent ainsi le grimpeur sur ses appuis, notamment au niveau des pieds : sur la surface lisse et glissante, cela demande d'accepter une adhérence précaire, ou bien d'être davantage précis pour utiliser la zone « texturée » (avec du grain), dont la surface est réduite. Le développement de ce matériel a été permis par une évolution du système de fixation des prises : autrefois, celles-ci étaient majoritairement fixées sur les inserts (trous filetés présents dans le mur à intervalles réguliers), ce qui contraignait fortement leur taille et leur poids, ainsi que leur agencement. Mais désormais, une part croissante de prises, et l'intégralité des volumes, se fixent sur vis à bois : au lieu d'avoir un trou de taille importante au centre de la prise pour l'insert, de multiples petits trous sont pré-perçés sur le pourtour de la prise. Ce système permet ainsi de fixer la prise à l'emplacement souhaité, sans s'encombrer de celui des inserts, et ouvre la voie à des montages complexes de volumes et/ou de prises.

Ces innovations techniques permettent d'enrichir le travail créatif des ouvriers, en offrant de nouvelles contraintes motrices au grimpeur. L. Laporte, ouvrier international et patron de la marque de prises et volumes Cheeta, appelle à « *sortir de la vision du shape*

⁸¹² Nous pouvons également citer Arkose Massy (Essonne), une des plus grandes salles de bloc de France, composée majoritairement de profils verticaux.

Source : observation n°4. Arkose Massy (Essonne). Septembre 2018 – avril 2023.

⁸¹³ Les rétablissements constituent la partie sommitale des blocs, inclinée positivement. Afin de se « rétablir » debout au sommet du bloc, il faut effectuer un rétablissement » de difficulté variable selon la configuration du support. Le terme « rétablissement » désigne donc à la fois un type de support (au même titre qu'un dévers, une dalle, une arête, etc.) et une technique corporelle (l'action de se rétablir).

Source : observation n°4. Arkose Massy (Essonne). Septembre 2018 – avril 2023.

⁸¹⁴ Les volumes sont des boîtes en bois ou en résine sur lesquelles peuvent se visser des prises. Il en existe de toutes les tailles. Leur utilisation permet d'enrichir le support en créant des reliefs supplémentaires.

⁸¹⁵ Voir par exemple l'entreprise Blozone, basée en forêt de Fontainebleau, qui conçoit des volumes exclusivement en bois.

Source : Site internet de Blozone. <https://www.blozone.fr/>

classique »⁸¹⁶ : il cherche à proposer des prises et volumes qui s'assemblent afin d'offrir des ouvertures en trois dimensions.



Image n°6. F. Gibert en compétition sur des volumes et prises macros.⁸¹⁷

L'enrichissement gestuel permis par l'évolution des prises et des volumes est indéniable ; mais en généralisant les « nouvelles » prises, les anciennes préhensions tendent à être marginalisées, conduisant finalement à un formatage de la motricité dont nous discuterons ci-après.

La seconde fonction de ces nouveaux matériaux est également esthétique. Certains ouvreurs assimilent ainsi leur activité à de l'art ; mais de l'art instrumenté, car il dépend du matériel à disposition. Ainsi, A. Levier, ancien athlète de l'équipe de France de bloc et directeur des ouvertures de Vertical'Art, affirme que le groupe cherche à proposer « *le plus beau choix de prises possible aux grimpeurs* »⁸¹⁸. Outre la créativité de l'ouvreur pour ouvrir un passage esthétique, le « shaper » doit également s'inscrire dans une démarche créative, avec une double-visée : esthétique et fonctionnelle. Ainsi, cette recherche d'esthétisme est affirmée par différentes marques comme Digital⁸¹⁹, ou encore Volx⁸²⁰. Cette dernière

⁸¹⁶ D'après L. Laporte (Cheeta).

Source : Les frères George. L'ouverture, c'est un métier ! *Grimper* n°208. Octobre 2020.

⁸¹⁷ Auteur inconnu. Règles liées à la réouverture : Grimper ensemble chez Vertical'Art ! Site internet de Vertical'Art. 1^{er} juin 2020. <https://www.vertical-art.fr/news/2020/06/01/regles-liees-a-la-reouverture-grimper-ensemble-chez-verticalart/>

⁸¹⁸ D'après A. Levier (Vertical'Art).

Source : Les frères George. L'ouverture, c'est un métier ! *Grimper* n°208. Octobre 2020.

⁸¹⁹ D'après F. Nigoul (Digital – Entreprise Les Arts de la Grimpe)

Source : Les frères George. L'ouverture, c'est un métier ! *Grimper* n°208. Octobre 2020.

⁸²⁰ D'après l'entreprise Volx.

reconnaît sans ambages la transformation de sa stratégie de conception : « *Volx se concentrait principalement sur la préhension et le mouvement que cela pouvait donner. Désormais, l'esthétique prend le dessus* »⁸²¹. Les marques tentent donc de rivaliser d'innovation, d'un côté pour séduire les nouvelles salles d'escalade à la forte demande, et de l'autre pour servir le spectacle visuel offert par les prises et les ouvertures en compétition – ce dernier point étant renforcé par l'intégration de l'escalade aux JO et la signature de partenariats médiatiques par l'IFSC⁸²². Outre l'aspect visuel, certaines marques communiquent ainsi sur « *la recherche de matériaux à faible impact environnemental* »⁸²³. Le marché des prises et des volumes d'escalade semble donc constitué d'entreprises qui tentent chacune de « *singulariser* » (Callon, Méadel & Rabeharisoa, 2013) les biens qu'ils vendent en communiquant leur originalité. Cette démarche fait écho à la stratégie des salles privées en matière d'ouverture : pour rester concurrentielles, attractives, les salles doivent « *innover sur chaque commande de prises* »⁸²⁴. Le grimpeur consommateur doit être régulièrement surpris et stimulé par l'utilisation de nouvelles prises ; cela véhicule le fait qu'une salle cherche à être à la pointe en matière de nouveauté à proposer ses clients, c'est-à-dire qu'elle cherche à leur proposer le « meilleur » service. Émerge alors une injonction à se renouveler en terme de prises, tel un diktat de l'innovation. Pour se détacher de ses concurrents, il faut sans cesse innover : il s'agit d'ouvrir en utilisant des nouvelles prises inédites, inconnus des grimpeurs (ce qui suppose que les ouvreurs doivent être très créatifs), afin de sans cesse proposer de la nouveauté aux clients. Dans les salles très fréquentées, cette injonction à innover s'accommode de la fréquentation massive : les prises s'usent de toute manière très rapidement, et leur renouvellement est nécessaire. Mais quid des salles d'escalade moins fréquentées, ou les prises peuvent durer plusieurs années ? De plus, la tendance est à l'accroissement de la taille des prises, demandant davantage de matières premières ; or le bilan écologique de cette industrie fait état d'une génération importante de déchets (7 millions de prises par an seraient jetées en Europe), alors que le matériau principal, le Polyuréthane (PU) est un dérivé du pétrole⁸²⁵. De fait, si les innovations en terme de prises et de volumes ont principalement concerné l'évolution des

Source : Les frères George. L'ouverture, c'est un métier ! *Grimper n°208*. Octobre 2020.

⁸²¹ D'après l'entreprise Volx.

Source : Les frères George. L'ouverture, c'est un métier ! *Grimper n°208*. Octobre 2020.

⁸²² Voir la seconde partie du chapitre n°1 de cette thèse.

⁸²³ D'après Yoris Delahaye (Snap Holds – Groupe Arkose&Co)

Source : Les frères George. L'ouverture, c'est un métier ! *Grimper n°208*. Octobre 2020.

⁸²⁴ D'après A. Levier (Vertical'Art).

Source : Les frères George. L'ouverture, c'est un métier ! *Grimper n°208*. Octobre 2020.

⁸²⁵ L. Guyon. Transition écologique : quel devenir pour les prises d'escalade ? *La Fabrique Verticale*. 31 janvier 2023. <https://lafabriqueverticale.com/fr/transition-ecologique-quel-devenir-pour-les-prises-descalade/>

textures, de la taille des prises, ou des préhensions, de nouveaux aspects commencent à être intégré par les innovateurs : le matériau utilisé et le recyclage, afin de réduire l'empreinte environnementale du secteur⁸²⁶. Nonobstant ces innovations écologiques (matériaux biosourcés, prises re-texturables ou recyclables, etc.), les salles d'escalade cherchent avant tout à attacher leurs clients grâce à l'expérience qu'ils leur proposent. Ces innovations écologiques peuvent contribuer à remplir cette fonction, car à l'instar d'un label, elles permettent d'afficher un avantage comparatif sur ses concurrents (Bergeron, Castel & Dubuisson-Quellier, 2014). Néanmoins, celles-ci ne remettent pas en cause la dynamique qui consiste à se renouveler perpétuellement pour favoriser la réussite de l'agencement marchand.

A mesure que s'accroît la concurrence entre les salles marchandes, se renforce la dialectique entre attachement et détachement (Callon, Méadel & Rabearisoa, 2013). D'un côté, il s'agit d'attacher le grimpeur consommateur à une salle ou à un groupe, en singularisant le service rendu de manière à ce qu'il reste fidèle ; de l'autre, l'entreprise se détache ses concurrents en affirmant sa singularité et les points qui la distinguent de ces derniers. Les objets techniques que sont les prises et les volumes participent donc de ce processus, en étant constitutif de l'identité d'une salle et du service rendu en terme d'ouvertures proposées. Le développement des prises Snap Holds, shapées par le chef de projet de la marque Y. Delahaye (également ouvrier chez Arkose et sur les compétitions fédérales), illustrent ce processus : les prises constituent un nouveau produit commercialisé par la marque Snap, créée en 1996⁸²⁷, positionné historiquement sur le textile, la bagagerie et les crashpads. Rachetée par Arkose&Co en 2017, celle-ci permet désormais au groupe d'aller un peu plus loin dans l'intégration des biens et services commercialisés⁸²⁸ : l'utilisation exclusive de ses propres prises participe à la singularisation de la « grimpe Arkose » par rapport à ces concurrents.

2.1.4. L'esthétique et la mise en visibilité au service d'une nouvelle gestuelle

L'ouverture constitue un dispositif sociotechnique dans le sens où elle mêle des objets techniques (SAE, prises, volumes) et des compétences humaines (maîtrise des techniques

⁸²⁶ L. Guyon. Economie circulaire : des prises recyclées et recyclables. *La Fabrique Verticale*. 2 février 2023. <https://lafabriqueverticale.com/fr/economie-circulaire-des-prises-recyclees-et-recyclables/>

⁸²⁷ Rédaction. Escalade : Arkose rachète Snap. Site internet d'Outdoor Experts. 16 novembre 2017. <https://www.outdoorexperforum.org/post/2017/11/16/arkose-rach%C3%A8te-snap-climbing>

⁸²⁸ Le groupe Arkose&Co possède la brasserie Oskare, dont les bières sont distribuées dans les salles du groupe. De plus, de nombreuses salles possèdent des « shops » où sont vendus les produits Snap. Cela permet à l'entreprise de vendre un ensemble de biens et services à ses clients, au-delà de la pratique de l'escalade.

d'ouverture, créativité, organisation, etc.). L'évolution matérielle a rendu possible de nouvelles possibilités aux ouvreurs, qui ont en retour contribué à de nouvelles évolutions techniques. Alors que précédemment, nous avons analysé les transformations matérielles dans le cadre de l'ouverture, l'objectif ici est d'analyser l'évolution du style d'ouverture, et de caractériser la spécificité des ouvertures contemporaines au sein des salles privées d'escalade.

Alors que les premières ouvertures en SAE remplissaient un rôle fonctionnel (s'entraîner ; départager les grimpeurs en compétitions), et étaient inspirés de l'escalade en milieu naturel, les ouvertures actuelles en salle sont radicalement différentes. Si la dimension fonctionnelle est toujours présente – faire que le passage ouvert soit plaisant et intéressant à grimper –, la dimension esthétique occupe une place prégnante.

L. Laporte, ouvrier français depuis les années 1990, est l'un des porte-paroles les plus actifs de cette nouvelle approche de l'ouverture. Cela s'explique notamment par sa double posture professionnelle : d'un côté, il est ouvrier international au sein de l'IFSC ; de l'autre, il shape des prises pour sa propre marque, Cheeta, et d'autres marques⁸²⁹ – prises qui sont ensuite utilisées dans les compétitions internationales. Il n'oublie pas de remercier la fédération internationale et la FFME, qui lui offrent ainsi deux sources de revenus complémentaires : « *je félicite les instances (IFSC, fédérations) d'avoir été très ouvertes à cela ces dernières années* »⁸³⁰. Nonobstant le conflit d'intérêt entre ses deux activités, il défend des ouvertures esthétiques, gage de succès médiatique des compétitions, et d'attractivité dans les salles privées. Ainsi, selon lui, « *pour pérenniser la pratique, il faut que l'escalade, via les ouvertures, reste sexy et sympa à grimper. Cette discipline est désormais olympique et catégorisée dans la rubrique sport urbain, ce n'est pas une coïncidence* »⁸³¹.

Le processus d'esthétisation des ouvertures trouve également sa source dans l'« Olympisation » et le développement médiatique de l'escalade⁸³² : la transformation des passages à grimper vers des blocs et voies attrayantes visuellement, offrant une gestuelle dynamique, rapide et coordonnée, permet une mise en spectacle bien meilleure que les premières compétitions. De plus, les contraintes médiatiques visant à réduire le temps des compétitions, donc le temps de grimpe⁸³³, ont conduit les ouvreurs à concevoir des voies et des blocs destinés à être grimpés sur un temps réduit. Afin de faciliter l'acceptation de la

⁸²⁹ Auteur inconnu. Laurent Laporte. Site internet de Flathold. Date inconnue. <https://www.flathold.com/team/laurent-laporte/>

⁸³⁰ D'après L. Laporte (Cheeta).

Source : Les frères George. L'ouverture, c'est un métier ! *Grimper n°208*. Octobre 2020.

⁸³¹ Auteur inconnu. Salles d'escalade, où en est-on en 2019 ? *Grimper n°200*. Octobre 2019.

⁸³² Voir le chapitre n°1 de cette thèse.

⁸³³ Voir la sous-partie 1.1. de la seconde partie du chapitre n°1.

réduction du temps de grimpe par les grimpeurs, l'évolution des ouvertures était nécessaire. En difficulté, il s'agira de limiter les positions de moindre effort et de proposer des mouvements risqués (déséquilibres, coordinations, mouvements dynamiques, etc.) ; alors qu'en bloc, les ouvertures tendent à valoriser la coordination et l'explosivité, offrant des mouvements plus spectaculaires que les premières compétitions de bloc, valorisant essentiellement la force des grimpeurs. H. Janicot, athlète de l'équipe de France et ouvreuse internationale, reconnaît cette transformation des ouvertures en compétition, qui concerne aussi bien les hommes que les femmes : « *pour partager notre sport à une plus grande échelle, il lui a fallu devenir visuel. Est-ce une mauvaise chose? Pas nécessairement* »⁸³⁴. Elle appelle toutefois à rester vigilant et à trouver un « *juste milieu* » entre les escalades « *spectaculaire* » et « *classique* ». L'opposition entre ces deux formes d'escalade aurait, selon L. Laporte, donné lieu à une controverse avec ceux qu'il appelle « *les puristes* »⁸³⁵. Néanmoins, cette controverse n'apparaît pas structurée : certaines critiques des ouvertures contemporaines s'entendent en sites naturels ou dans les salles, mais ne se sont pas déployées dans l'espace médiatique.

Cette esthétisation des ouvertures en SAE n'est toutefois pas généralisée. A. Vandeputte, « *bleausard* »⁸³⁶, entraîneur et ouvreuse, distingue ainsi l'ouverture en club, fortement contrainte par du matériel souvent limité (en raison d'un budget qui l'est également) ; celle en compétition, dont la fonction est avant tout de départager les grimpeurs ; et celle dans les salles privées, qui vise à étalonner la difficulté selon le code de la salle, et fait la part belle à l'esthétisme pour donner envie aux grimpeurs qui les fréquentent. Il se montre toutefois favorable aux ouvertures actuelles : « *j'aime beaucoup les blocs modernes pour leurs aspects visuels et aériens* »⁸³⁷. Ainsi, d'un côté, l'ouverture s'est enrichie : en intégrant de nouvelles prises et de nouveaux volumes, une nouvelle gestuelle, une recherche d'esthétique, l'escalade en SAE s'est davantage affranchie de l'escalade en milieu naturel, en développant une motricité plus ou moins transférable en extérieur. Les ouvertures en salle ne sont pas composées seulement de mouvements dynamiques et de coordination : les grimpeurs y développent la capacité à transférer leur poids, charger des appuis, valoriser des prises, gérer

⁸³⁴ D'après H. Janicot.

Source : Les frères George. L'ouverture, c'est un métier ! *Grimper* n°208. Octobre 2020.

⁸³⁵ D'après L. Laporte (Cheeta).

Source : Les frères George. L'ouverture, c'est un métier ! *Grimper* n°208. Octobre 2020.

⁸³⁶ Grimpeur habitué de la forêt de Fontainebleau, appelée « *Bleau* ».

⁸³⁷ D'après A. Vandeputte.

Source : Les frères George. L'ouverture, c'est un métier ! *Grimper* n°208. Octobre 2020.

leur effort et les mousquetonnages, etc. qui sont des éléments qu'on retrouve dans la pratique outdoor.

Cependant, l'ouverture en SAE connaît un formatage indéniable. Dans certaines compétitions de bloc, les blocs les plus difficiles (sur lesquels sont départagés les grimpeurs) sont exclusivement composés de mouvements de coordination⁸³⁸. De plus, la professionnalisation des ouvreurs, et l'homogénéisation recherchée par les grands groupes nationaux (Climb'Up, Arkose, Vertical'Art, etc.) au sein de leurs salles tend à contraindre les ouvreurs, et peut dans certains cas orienter leur créativité. Au vu des enjeux associés à l'ouverture, les ouvreurs doivent respecter certains critères pour ne pas bousculer « l'identité » de la salle.

Enfin, au-delà des passages ouverts et de leur qualité intrinsèque, la démarche d'ouverture apparaît également comme un outil de communication pour les salles privées. Un acteur anonyme, commercial dans le marché de l'équipement, nous livre son témoignage d'une scène vécue de mise en spectacle de l'activité d'ouverture :

« C'est à Arkose. A un moment donné, je vois deux mecs, de base, qui avec des échelles démontent des prises. Ok ? Sur un bloc. Je les vois mettre des spots, avec beaucoup de lumières. Un peu trop de lumière, y a déjà de la lumière, on voit bien, pourquoi ils mettent ça ? Et d'un seul coup, y a deux vedettes qui arrivent. Et le mec est suivi par un mec qui a un smartphone d'un côté, un babycam de l'autre. Mais c'est quoi ce délire ? Et ben c'est un ouvrier. Un ouvrier ! Avec un robot, et un gros chèque, une espèce de demi-dieu qui va ouvrir en public devant tout le monde. Avec des larbins qui lui ont enlevé les prises, et des mecs qui vont filmer en live pour Instagram. Impressionnant. Et il a ouvert un bloc en compression, symétrique, avec des jetés symétriques. Ah ouais d'accord... Bon il aurait pu prendre des barres symétriques, ça ira aussi bien, hein ! Voilà, pourquoi ? Bah parce qu'après c'est super facile d'instagramer' ce genre de blocs. »⁸³⁹

Cet événement rejoint une autre pratique récurrente chez les ouvreurs : la publication sur les réseaux sociaux d'images relatant les nouvelles ouvertures. Celles-ci peuvent être publiées par la salle elle-même, mais sont également fréquemment postées par les ouvreurs eux-mêmes⁸⁴⁰. Dans cette perspective, l'esthétisme des ouvertures sert également à capter l'attention du public sur les réseaux sociaux, alors que ceux-ci occupent une place sociale croissante et reposent sur l'économie de l'attention (Citton, 2014). De plus, la tendance à

⁸³⁸ Source : observation n°6. Climb'Up Paris Porte d'Italie (Paris). Juin 2022. Ce constat est également partagé par F. Escoffier, directeur des ouvertures d'Arkose.

Source : Les frères George. L'ouverture, c'est un métier ! *Grimper n°208*. Octobre 2020.

⁸³⁹ Entretien anonyme, septembre 2020.

⁸⁴⁰ Sources : observation n°1. Modjo. Rennes (Ille-et-Vilaine). Septembre 2018 – Juin 2021.

Observation n°6. Veille sur les réseaux sociaux (en ligne). Septembre 2018 – Juin 2021.

l'autopromotion de son activité d'ouverture constitue le triomphe de l'accomplissement individuel (Ehrenberg, 1991). Ainsi, les ouvreurs, en tant qu'auto-entrepreneurs, s'accomplissent au sein du système escalade par des efforts intenses de mise en scène et de promotion du travail accompli. Cette conclusion rejoint les travaux de Dumont (2015, 2016, 2019) sur le travail auto-entrepreneurial des grimpeurs professionnels, et mériterait d'être approfondi dans le cadre de l'analyse du métier d'ouvreur.

2.1.5. Conclusion : une innovation centrale

L'ouverture représente donc une innovation sociotechnique majeure de l'escalade contemporaine, mais ne se limite pas au domaine des salles marchandes. Toute escalade en SAE repose sur cette activité, et en premier lieu les compétitions qui, comme nous l'avons vu avec l'intégration de l'escalade aux JO et le développement des compétitions internationales, occupe une place médiatique croissante. J. Meyer considère ainsi, à propos de l'ouverture :

« Ces activités-là sont sous perfusion constante d'idées nouvelles des athlètes ; des moyens financiers issus des sponsors, et autres ; et trois, des nouveaux équipements. Donc, des technologies. En fait, si tu regardes : les athlètes ont reçu des nouvelles prises. Avant, les volumes c'était comme ça, maintenant ça fait la taille de mon bureau. Donc financés aussi en partie par le développement économique. Et puis ça, ça s'est retrouvé sur les murs, donc les athlètes, les ouvreurs, ont commencé à jouer là-dessus, avec des nouvelles idées, et tout ça. Donc je pense que ça a clairement évolué – c'est d'ailleurs pour moi une preuve de bonne santé : si a un moment on se sclérose, c'est pas très sympa quoi. Et d'ailleurs, je pense que si tu regardes tous les sports outdoors, ou les 'action sports' comme ils les appellent, ils sont dynamiques aussi pour ça à mon avis. Parce que ça évolue, parce que ça change. Mais ce n'est pas vraiment la compétition qui induit ça. Ça participe, parce que c'est effectivement dans les coupes du Monde qu'on peut tester des nouveaux mouvements, des nouvelles prises, des choses comme ça, et puis c'est un super endroit pour exposer ces choses là. Mais ça se travaille tous les jours dans les salles d'escalade, ça se travaille aussi dehors ! »⁸⁴¹

Ainsi, la synergie entre les différents actants (matériel, ouvreurs, grimpeurs, concepteurs, etc.) apparaît complexe car ils s'impactent tous mutuellement. Le réseau d'innovation révèle l'interdépendance des sphères marchande et fédérale – soulignant le rôle majeur du secteur privé – et l'implication des utilisateurs (principalement des athlètes, mais aussi des clients des salles privées) qui, à travers leurs retours, participent à faire des ouvertures actuelles une innovation où ils jouent un rôle actif (Von Hippel, 1986), marquée

⁸⁴¹ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

par une réciprocité entre l'innovation en tant que telle et le réseau qui la supporte (Akrich & al., 2002).

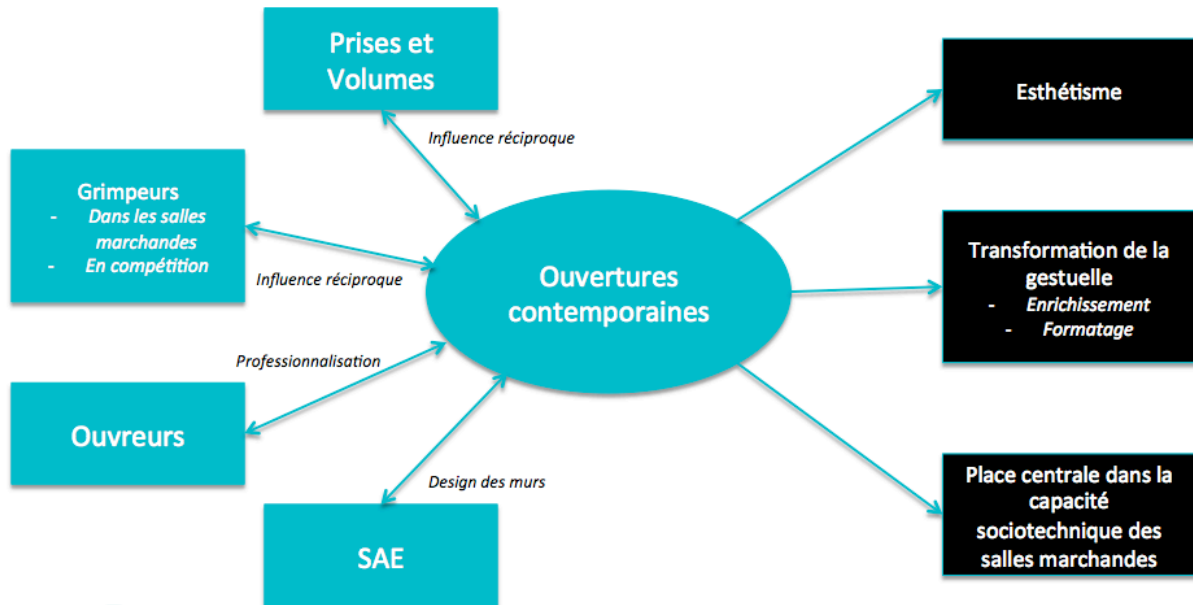


Figure n°5. L'innovation sociotechnique de l'ouverture dans les salles d'escalade.

L'ouverture en SAE constitue une innovation sociotechnique pour plusieurs raisons. Tout d'abord, sa dimension innovante tient à sa capacité à s'imposer de manière durable et acceptée socialement (Hillairet, 2005) en compétition et dans les salles marchandes. Toutefois, le déploiement de cette innovation n'est pas uniforme : nonobstant de rares résistances à l'innovation, celle-ci repose sur l'agencement des compétences des ouvriers et du matériel à leur disposition. Dans certains contextes (SAE dans les établissements scolaires ou dans les collectivités), ces éléments peuvent faire défaut : si cette nouvelle forme d'ouverture devient hégémonique en compétition et dans les salles commerciales, c'est encore loin d'être le cas dans l'ensemble des salles d'escalade françaises.

De plus, nous avons démontré la structuration sociotechnique de cette innovation : celle-ci repose sur un réseau d'actants, composé d'acteurs humains et d'éléments non-humains, qui s'influencent de manière réciproque et viennent transformer l'innovation, qui, en retour, les transforme. Cette dynamique est au cœur de l'innovation sociotechnique (Akrich & al., 2002) : celle-ci se recompose sous l'influence du réseau d'actants qui la porte, mais ce dernier est également recomposé, en retour, par l'évolution de l'innovation. L'ouverture s'est

donc transformée ces trente dernières années, portée par un système sociotechnique qu'elle contribue également à façonner.

Enfin, émerge de notre analyse la place centrale que les ouvertures jouent dans la capacité sociotechnique des salles marchandes, en remplissant une double-fonction. Elles constituent le cœur du service vendu aux grimpeurs consommateurs : la pratique de l'escalade. La gestuelle qu'elles donnent à grimper à ceux qui fréquentent les salles, ainsi que le choix des prises, des volumes, voire des parti-pris esthétiques, sont constitutifs de l'identité d'une salle. Cela lui permet de se distinguer de ses concurrents, tout en fidélisant ses clients : la vente de ce service sportif obéit donc à une dialectique d'attachement – détachement (Callon, Méadel & Rabeharisoa, 2013), centrale dans la sociologie des agencements marchands. Les salles investissent donc logiquement l'ouverture pour affirmer leur singularité, tout en « attachant » les clients grâce à des ouvertures agréables à grimper et jolies à regarder. De plus, l'ouverture remplit également un rôle communicationnel. Celles-ci participent à l'esthétisme du lieu, au même titre que la décoration et l'agencement de la salle. Proposer des panneaux esthétiques pourrait donc participer à l'attachement du grimpeur consommateur d'une manière cette fois-ci moins consciente : grimper dans une « belle » salle ferait qu'on s'y sent bien. Mais l'ouverture constitue également un outil de communication majeur des salles, notamment dans un contexte où les réseaux sociaux et l'économie de l'attention ont une place centrale au niveau sociétal. Communiquer sur le renouvellement des ouvertures, publier de belles photos sur un nouveau bloc ou une nouvelle voie, ou bien une vidéo dynamique de grimpeurs en pleine action : ces pratiques se généralisent dans les salles marchandes, qui y voient l'occasion de valoriser le travail des ouvriers pour promouvoir numériquement leur service.

Toutefois, si l'ouverture occupe une place centrale dans la capacité sociotechnique des salles privées, cette dernière repose sur plusieurs innovations : il ne suffit pas à une salle d'avoir des ouvertures qualitatives pour être en réussite économique. Les sous-parties ci-dessous analysent donc les autres innovations servicielles mobilisées, de manière complémentaire aux ouvertures, afin de doter les salles d'une capacité sociotechnique à même de réussir l'attachement des grimpeurs consommateurs.

2.2. L'agencement de nouveaux services innovants

La capacité sociotechnique des salles privées repose également sur des innovations servicielles qu'elles déploient dans leurs salles, et qui participent à la singularisation de leur

offre. Certaines de ces innovations sont liées à la pratique de l'escalade, alors que d'autres services sont extérieurs à cette activité et visent une diversification des services proposés. Nous analyserons ci-dessous ces innovations, afin de montrer en quoi elles sont constitutives de leur modèle économique.

La première transformation développée au sein des « nouvelles » salles privées est l'attention portée au confort : design de la salle, espaces pour se détendre, propreté, etc. J.L. Decosse, directeur général de Climb'Up, défend ainsi une forme de montée en gamme du groupe par rapport aux anciennes salles : « *c'est 'je fais du sport', mais dans un contexte aussi de loisir, avec un niveau d'exigence sur les services, les prestations qui s'est accru, des vestiaires propres et neufs, une salle bien entretenue, je ne veux plus crever de froid l'hiver* »⁸⁴². A l'instar de ses concurrents, les salles du groupe proposent une qualité de service accrue par rapport aux anciennes salles. La différence majeure réside dans l'état d'esprit du service rendu : originellement, les salles d'escalade étaient créées par des grimpeurs, pour des grimpeurs. Comme l'affirmait Biard (2012, p. 181), les gestionnaires des anciennes salles étaient avant tout animés par l'idée de faire pratiquer l'escalade telle qu'ils la concevaient en tant que grimpeurs : le confort était parfois rudimentaire et les services annexes quasi inexistant. La capacité sociotechnique de Roc et Résine, située à Thiais (Val-de-Marne), première salle privée de France, illustre l'organisation et la stratégie des premières salles d'escalade (Figure n°6).

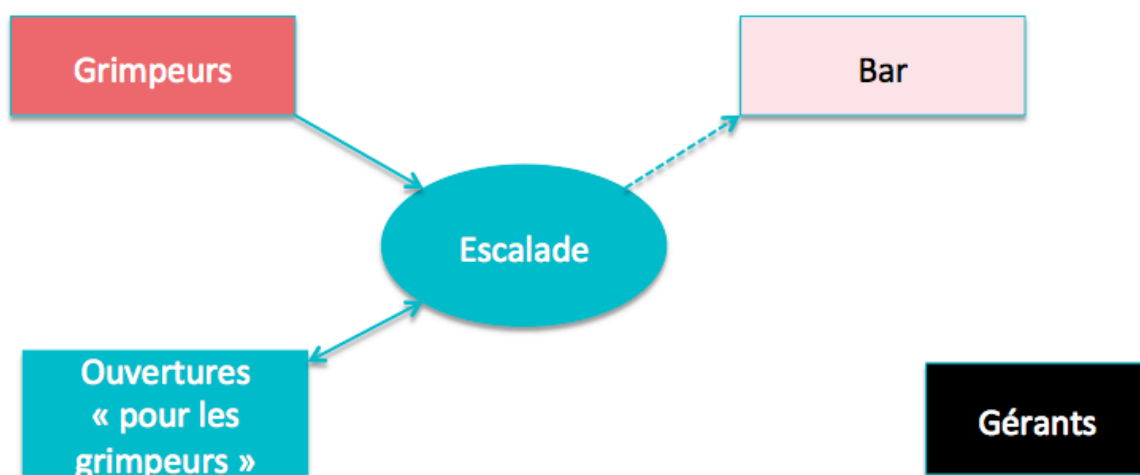


Figure n°6. Capacité sociotechnique de Roc et Résine.

⁸⁴² Entretien avec J.L. Decosse, novembre 2019.

Désormais, les salles d'escalade ciblent une population élargie, majoritairement urbaine, et souvent néophyte. L'objectif de ces entreprises est de « singulariser » les services rendus aux différents publics, afin que chacun y trouve son compte, qu'il soit néophyte, pratiquant régulier ou sportif de haut-niveau. La diversification de la capacité sociotechnique des salles permet ainsi de proposer un panel de services pour contenter les attentes des différentes catégories de public. Une distinction semble s'opérer toutefois entre deux approches (Biard, 2012, p. 174) : une première, dite de « *croissance interne* », consiste à se spécialiser sur la pratique de l'escalade, et les services annexes sont perçus comme complémentaires, mais n'attirent pas directement des clients ; à l'inverse, la stratégie de « *diversification* » consiste à valoriser les services externes à l'escalade, quitte à ce que certains clients ne pratiquent pas l'activité.

Dans une perspective de spécialisation, les salles cherchent par exemple à élargir les services relatifs à l'escalade, afin que la pratique reste le service central que vient chercher le client. Dans les salles Climb'Up par exemple, on trouve souvent les services annexes communs aux autres salles : espace musculation, sauna, bar, restauration, etc. Mais ceux-ci se situent en marge de l'attention portée à l'escalade. F. Petit, fondateur du groupe, explique ainsi le développement d'une nouvelle formule de cours d'escalade pour les murs à corde :

« On a développé tout le système commercial avec des cours découverte, de deux heures, où tu es autonome au bout de deux heures, collectif. Pourquoi collectif ? Parce que ça met en relation les gens. Et qu'au bout de 2 heures, tu es autonome, tu as rencontré les gens, et tu vas revenir, surtout qu'on te donne le contact de cette personne-là, pour être mis en relation, et ils vont revenir après. Et comme ils ont vécu une belle expérience, en général les grimpeurs sont fidèles à 75%. »⁸⁴³

Ces cours rapides, sans engagement, répondent directement à un besoin : celui des néophytes souhaitant découvrir et s'initier à l'escalade de difficulté, sans pouvoir ou vouloir s'inscrire à l'année dans un club. En offrant la promesse d'autonomie aux clients en un temps record, l'entreprise peut ainsi leur permettre de pratiquer librement, sans contrainte, directement à l'issue de cette formation. En facilitant la rencontre entre néophytes potentiellement seuls à débiter l'escalade, la salle s'assure ainsi un vivier potentiel de futurs clients qui, selon F. Petit, se montrent fidèles.

⁸⁴³ Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

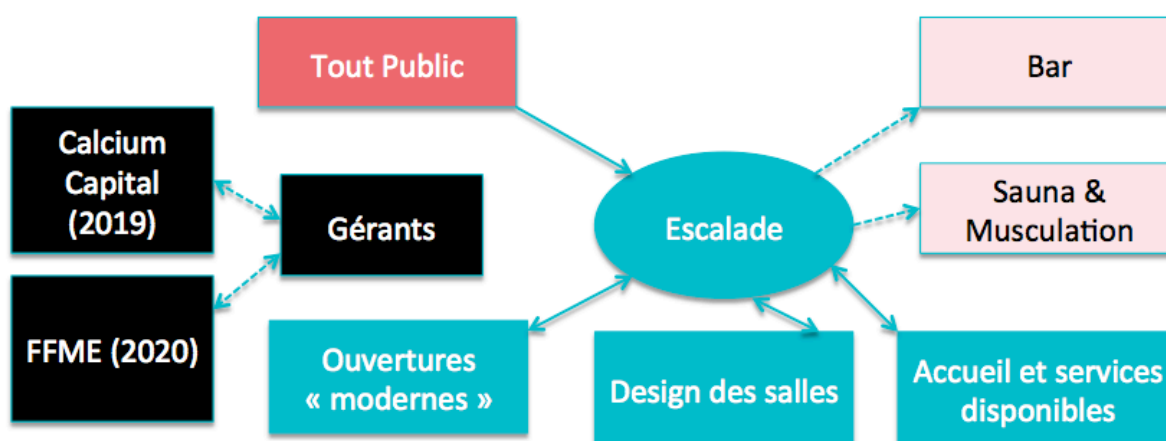


Figure n°7. Capacité sociotechnique des salles Climbing'Up.⁸⁴⁴

Convaincu que « *les gens aujourd'hui, ils veulent du service, ils veulent de la qualité* »⁸⁴⁵, F. Petit assume une montée en gamme de ses salles afin de répondre à une certaine clientèle.

La logique de « *croissance interne* » (Biard, 2012, p. 175) de Climbing'Up n'est pas exclusive : nous voyons que l'entreprise propose également d'autres services qui peuvent se révéler attractifs. De plus, d'autres salles qui suivent davantage une logique de diversification développent également le « produit escalade », à l'instar d'Arkose qui propose des séjours d'escalade en site naturel⁸⁴⁶. D'autres salles développent leurs espaces d'entraînement (agrès de musculation, pan Güllich, etc.) pour offrir aux grimpeurs des nouvelles perspectives de progression⁸⁴⁷.

Mais l'originalité du nouveau modèle de salles repose sur l'association de l'escalade avec des services qui ne s'y rapportent pas *a priori*, tels la restauration, des cours de yoga, voire parfois des espaces de coworking. Certaines salles en ont fait une priorité : elles cherchent à devenir des « lieux de vie », et plus seulement des salles d'escalade. C'est ainsi la philosophie d'Arkose⁸⁴⁸, de Vertical'Art⁸⁴⁹, ou encore des salles The Roof⁸⁵⁰. Ces salles, créées entre 2013 et 2020, ont repris et fait évoluer le modèle des salles Block'Out, qui fut le

⁸⁴⁴ Certains éléments sont variables selon les salles : par exemple les espaces bar, sauna et restauration ne sont pas systématiques, ni les mêmes partout.

⁸⁴⁵ Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

⁸⁴⁶ Site internet d'Arkose Escapade. <https://lescapade.arkose.com/>

⁸⁴⁷ Surfant sur la vague de l'émission Ninja Warrior, Vertical'Art a mis en place des « trainings board » pour faire de la préparation physique.

Source : entretien avec T. Gauquelin, décembre 2019.

⁸⁴⁸ Entretien avec J. Raimondo, octobre 2020.

⁸⁴⁹ Entretien avec T. Gauquelin, décembre 2019.

⁸⁵⁰ Entretien avec O. Lhopiteau, février 2021.

premier à adopter une stratégie de diversification grâce au développement d'autres services que l'escalade. Celle-ci permet de générer des revenus supplémentaires pour l'entreprise et permettre son développement : il s'agit d'une synergie de coût, où « *certaines éléments de la chaîne de valeur d'une organisation sont remis à contribution dans la nouvelle activité développée* » (Soulé, Boutroy & Gueye, 2015, p. 84). La première salle du groupe a ouvert à Osny (Val-d'Oise) en 2008⁸⁵¹, suivie dans un premier temps d'autres salles en région parisienne (Saint-Ouen en 2012⁸⁵² ; Evry-Lisses en 2014⁸⁵³), puis du développement de franchises sur le territoire national. L'entreprise est la première à proposer un nouveau modèle de salles d'escalade : celle-ci n'est plus seulement « par des grimpeurs, pour des grimpeurs », mais cherche à attirer de nouveaux consommateurs, présents dans la zone de chalandise mais étrangers à l'activité. Pour ce faire, l'entreprise va s'implanter dans des zones d'activité fortement pourvues en entreprises dans le voisinage, tout en soignant son offre de restauration : cette seconde activité parallèle à l'escalade permet ainsi d'augmenter son chiffre d'affaires. De plus, le fait de proposer en parallèle restauration et escalade permet de faciliter un double-attachement : les clients qui viennent pour l'escalade sont susceptibles de rester consommer au bar ou au restaurant ; et ceux qui viennent uniquement pour se restaurer sont susceptibles de s'essayer à l'escalade, ou d'y revenir en famille ou avec des amis. L'initiation des grimpeurs novices est facilitée par le fait que les salles Block'Out ne proposent que de l'escalade de bloc, et pas de murs à corde : plus exigeant techniquement et physiquement, le bloc n'en reste pas moins plus accessible car il ne requiert aucun apprentissage de manipulations de corde, très peu de matériel et peut se pratiquer seul. Le second avantage du bloc est d'ordre financier : la hauteur sous plafond n'a pas à être aussi grande que pour un mur de voie, ce qui permet de se tourner vers des surfaces réduites, et offre un plus large choix de locaux moins onéreux. Les salles Block'Out proposent également un design de salle soigné, et des espaces bien-être et forme (muscultation, sauna), qui viennent renforcer le service offert aux clients.

⁸⁵¹ Auteur inconnu. Notre histoire. Site internet de Block'Out. Date inconnue. <https://www.blockout.fr/#presentation>

⁸⁵² Site internet de Block'Out 2. <https://www.blockout.fr/bo2-paris>

⁸⁵³ Site internet de Block'Out 3. <https://www.blockout.fr/bo3-evry>

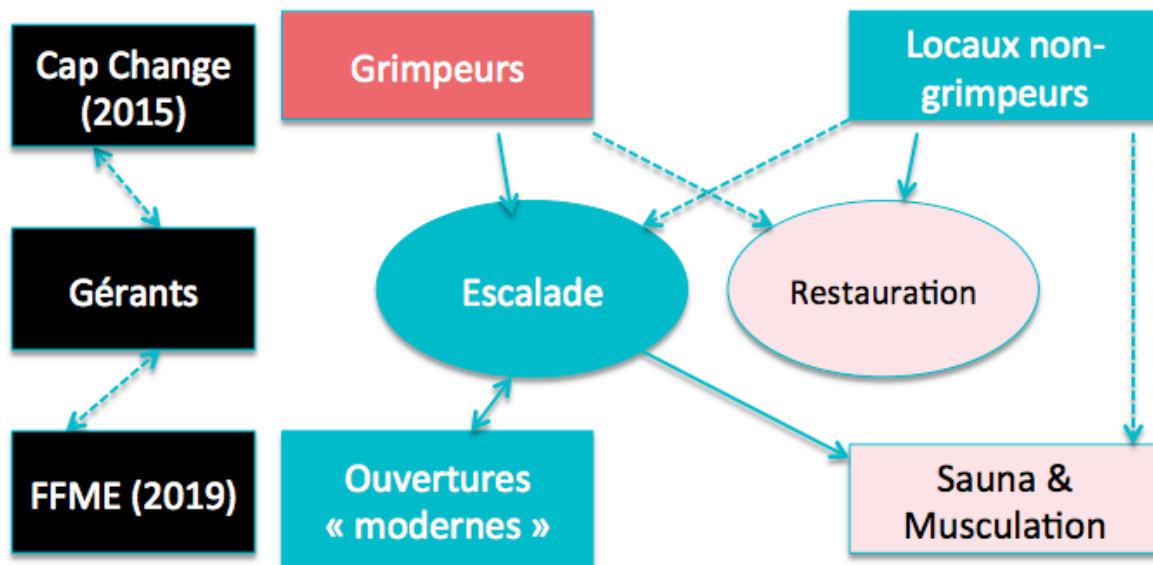


Figure n°8. Capacité sociotechnique de Block'Out.

La figure n°8 ci-dessus synthétise la capacité sociotechnique de l'entreprise. Celle-ci témoigne l'innovation servicielle que constitue ce nouveau modèle de salle : les grimpeurs ne sont plus les premières cibles commerciales, mais ce sont les néophytes, les habitants de la zone, qui viennent pour découvrir l'escalade et/ou pour se restaurer. Bien sûr, les ouvertures diversifiées permettent également d'attacher les grimpeurs : mais ils partagent désormais l'espace de la salle d'escalade avec d'autres clients.

La réussite commerciale des premières salles Block'Out a, en retour, transformé les acteurs de l'offre qui ont adapté les services rendus dans les salles, transformant ainsi leur produit. L'innovation sociotechnique des nouvelles salles privées se transforme ainsi de manière réciproque avec le réseau d'innovation qui la porte (Akrich & al., 2002). En effet, certains acteurs se sont emparés du modèle Block'Out pour le transformer, afin de proposer un nouveau produit, qui approfondit la stratégie du groupe pionnier ; le succès commercial de ces nouvelles salles a ensuite impacté les différents actants (gérants des salles, fabricants de matériel, etc. jusqu'à voir l'apparition de nouveaux actants, les fonds d'investissement, que nous analyserons ci-après).

Créée en 2013 à Montreuil, le groupe de salles Arkose a été le premier à développer le terme de « lieu de vie » pour qualifier ses salles. Dès le début, la stratégie du groupe s'articule autour de deux axes forts : l'escalade d'un côté, avec le soin apporté aux ouvertures ; et de l'autre, de nombreux services pour attirer une clientèle très diversifiée. A la différence de Block'Out, les salles Arkose s'implantent au contraire dans les grandes agglomérations, au plus près de cœurs de ville, afin de rester accessibles en transport en commun et mobilité

douce⁸⁵⁴. C'est par exemple le cas de la salle parisienne de Nation (20^e arrondissement de Paris), ou de celle de Marseille (située au Rond-Point du Prado [8^e arrondissement]). J. Raimondo explique ainsi que le groupe a un cahier des charges bien défini, notamment en terme de design et d'emplacement :

« *La salle repose sur cette atmosphère qu'on a réussi à créer de convivialité, où t'as de la convivialité sur le tapis, parce que c'est propre à l'escalade de bloc, mais qu'on a réussi à étendre sur toute cette offre annexe [...] est-ce qu'on calque un modèle : on a nos cases, c'est-à-dire qu'on doit placer les espaces chill, enfant, yoga, mais on a une vraie réflexion architecturale sur comment on transforme le lieu.* »⁸⁵⁵

Les salles Arkose ne se contentent plus d'allier espace restauration et salle d'escalade : elles cherchent à proposer un ensemble de services pour toucher une large catégorie de public d'une part ; et inciter celui-ci à consommer différents services d'autre part. L'objectif est d'attacher le consommateur à partir d'un service (escalade, restauration, cours de yoga, etc.), afin qu'il soit ensuite attaché aux autres services.

De plus, le groupe Arkose&Co présente la singularité d'intégrer ses différentes marques au sein des salles, afin de proposer une offre globale à ses clients – et d'en retirer l'ensemble des bénéfices. Celui-ci est marqué par une forte volonté de « *garder la maîtrise* »⁸⁵⁶, qui s'illustre par différents éléments : pas de salle franchisée ; rachat de la marque Snap en 2017 (magnésie, textile, crashpads, etc.), distribuée dans les shops présents dans les salles Arkose ; brasserie Oskare distribuée dans les salles ; création de la marque de prises Snap Holds, utilisées par les ouvreurs. La stratégie de l'entreprise est donc caractérisée par une forte intégration, entendue comme un moyen de minimiser certains coûts de transaction (Williamson, 1975). Son implantation se concentre majoritairement sur les plus grandes agglomérations : les rares salles ouvertes dans des agglomérations de taille moyenne, comme Tours, seraient bien moins rentables⁸⁵⁷. La cible prioritaire du groupe sont « *les jeunes actifs* »⁸⁵⁸ vivant en ville. Ce positionnement stratégique s'avère payant : le groupe compte 200 000 clients dans sa base de données, et les salles font entre 100 et 1000 entrées par jour d'après S. Guillou⁸⁵⁹, l'un des quatre associés fondateurs de l'entreprise, pour un chiffre

⁸⁵⁴ Entretien avec J. Raimondo, octobre 2020.

⁸⁵⁵ Entretien avec J. Raimondo, octobre 2020.

⁸⁵⁶ Auteur inconnu. Salles d'escalade, où en est-on en 2019 ? *Grimper n°200*. Octobre 2019.

⁸⁵⁷ Entretien avec J. Raimondo, octobre 2020.

⁸⁵⁸ Entretien avec J. Raimondo, octobre 2020.

⁸⁵⁹ Entretien avec S. Guillou, septembre 2020.

d'affaire de presque 17 millions d'euros en 2018⁸⁶⁰. Le « *caractère fulgurant de sa croissance* »⁸⁶¹ fascine la direction de la FFME, comme l'indique P.H. Paillason, DTN :

« *Nous, on a un modèle économique qui est dément. Nation [Salle Arkose à Paris 20^e], je sais plus combien de mètres carrés au sol, ce n'est pas énorme, c'est 1000 entrées jour ! 1000 entrées jour avec l'escalade, location de chausson, la bière... et tu en as presque 30% qui prennent un repas... un truc de fou ! C'est le jackpot.* »⁸⁶²

Arkose a donc prolongé le concept inventé par Block'Out, et articule le développement de son offre liée à l'escalade (ouvertures, agrès d'entraînement, etc.) et celui de nombreux services annexes, qui permettent au groupe de réaliser un chiffre d'affaire complémentaire conséquent⁸⁶³.

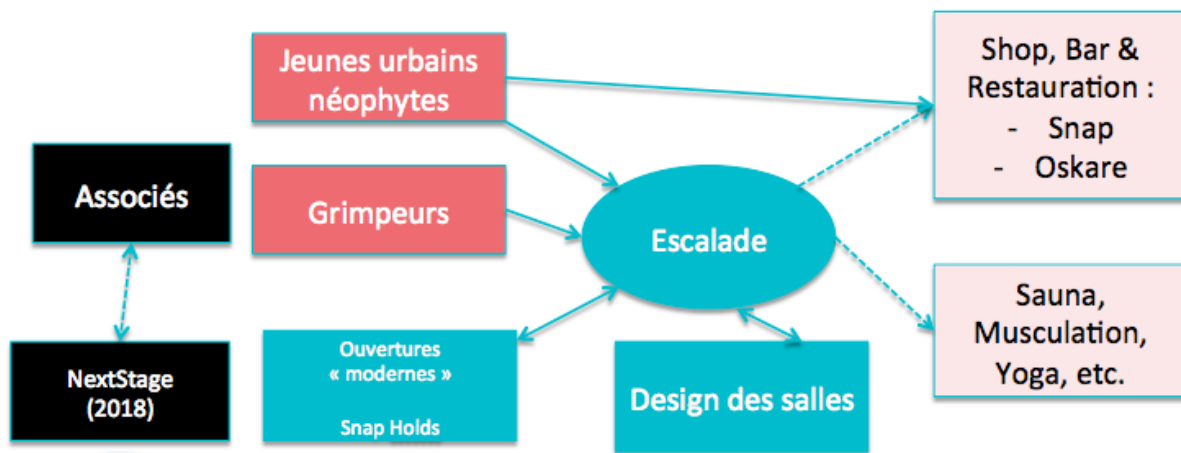


Figure n°9. Capacité sociotechnique d'Arkose&Co.

La capacité sociotechnique d'Arkose repose donc sur l'intégration de différents services au sein des salles, et repose en grande partie sur les marques du groupe. Cependant, l'entreprise a réalisé en 2018 une levée de fonds de dix millions d'euros⁸⁶⁴ auprès du fonds d'investissement NextStage, qui a bien compris que « *le concept d'Arkose dépasse l'escalade en tant que telle* »⁸⁶⁵, et que celui-ci a un fort potentiel de développement car il repose sur une

⁸⁶⁰ Auteur inconnu. Salles d'escalade, où en est-on en 2019 ? *Grimper n°200*. Octobre 2019.

⁸⁶¹ Auteur inconnu. Salles d'escalade, où en est-on en 2019 ? *Grimper n°200*. Octobre 2019.

⁸⁶² Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

⁸⁶³ Le ratio entre escalade et autres services (notamment restauration) est variable d'une salle à l'autre. Mais l'escalade reste le cœur d'activité des salles Arkose où elle réalise la majorité de son chiffre d'affaire : J. Raimondo indique un ratio approximatif de 65% sur l'escalade et 35% sur les autres services ; à nuancer selon les salles.

Source : Entretien avec J. Raimondo, octobre 2020.

⁸⁶⁴ Auteur inconnu. Salles d'escalade, où en est-on en 2019 ? *Grimper n°200*. Octobre 2019.

⁸⁶⁵ D'après N. de Saint-Etienne, associé gérant de NextStage.

capacité sociotechnique orientée vers un public demandeur de ce type de services. Ainsi, la volonté de maîtrise des quatre associés fondateurs est remise en question par l'entrée au capital du groupe d'investisseurs : cet enjeu ne concerne d'ailleurs pas que le groupe Arkose&Co, et fait l'objet d'une analyse ci-après. Cela témoigne toutefois d'une approche paradoxale : d'un côté, Arkose est l'entreprise qui va le plus loin dans le contrôle de son activité ; de l'autre, afin de se développer rapidement dans un contexte de concurrence exacerbée, les dirigeants ont ouvert le capital à un fonds d'investissement, quitte à perdre une partie de leur souveraineté.

Quand les salles d'escalade intéressent les marchés financiers

Alors que Biard (2012, p. 181) faisait état d'un manque d'intérêt des investisseurs pour le secteur de l'escalade en salle, en raison d'une rentabilité trop faible, cette situation semble aujourd'hui dépassée.

En effet, la croissance spectaculaire du nombre de salles marchandes au cours de la décennie 2010-2020, qui semble se poursuivre à l'issue d'une période tourmentée liée à la crise sanitaire du Covid-19 (2020-2022), repose sur ce changement majeur dans l'économie du secteur. Certes, les salles d'escalade semblent avoir le vent en poupe et sont de véritables succès entrepreneuriaux ; mais les salles d'escalade seules possèdent un budget limité pour investir, même en empruntant. Certaines salles se sont donc associées à des investisseurs afin d'augmenter leur capital rapidement, ce qui permet de réaliser de nombreux investissements. Block'Out semble avoir été, une fois de plus, pionnier en la matière : l'entrée dans son capital de la holding Cap Change, en 2015, spécialisée dans la pêche et l'immobilier, constitue la première ouverture de capital délibérée à un acteur économique tiers, intéressé par la dynamique observée à l'époque autour du développement des salles du groupe⁸⁶⁶. Mais ses concurrents connaissent également une rentabilité exceptionnelle, qui intéresse les investisseurs, autant qu'elle incite les dirigeants des salles marchandes à accroître leur développement. Ainsi, F. Petit affirme que la salle Climb'Up Aix-en-Provence fut rentable « dès la première année », avec des résultats « 70% au-dessus du business-plan »⁸⁶⁷. D'après lui, chaque nouvelle salle fut systématiquement plus rentable que prévu, l'incitant à poursuivre son objectif de « 100 salles en 2025 ». Il affirme également avoir augmenté le chiffre d'affaires de la salle historique de Lyon, passé d'un million d'euros en 2010 à trois millions en 2019. Si les hypothèses explicatives sont multiples (intérêt croissant du public pour l'escalade ; meilleure communication locale ; management interne ; hausse des tarifs ; etc.), cette hausse témoigne d'un réel engouement sociétal autour de l'escalade. En effet, une multiplication par trois du chiffre d'affaires en neuf ans dans la même salle témoigne nécessairement d'une hausse de la fréquentation massive.

Climb'Up fit une première levée de fonds en 2017 avec la Banque Publique d'Investissement (BPI), ce qui permit au groupe de créer la salle de Bordeaux – Merignac, ou encore d'acheter avec Arkose les salles M'Roc à Lyon (ce réseau de salles lyonnaises est détenu par Arkose et

Source : D. Malecot. Escalade : Arkose lève 10 millions d'euros pour conquérir l'Europe. Les Echos entrepreneur. 4 septembre 2018. <https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/internationaliser-exporter/0302198720065-escalade-arkose-leve-10-millions-d-euros-pour-conquerir-l-europe-323035.php>

⁸⁶⁶ Voir la partie 1.4. de ce chapitre, où se trouve un encadré qui expose les déboires du groupe Block'Out et la prise de pouvoir de Cap Change, actionnaire minoritaire, dans le cadre d'une mise en redressement judiciaire

⁸⁶⁷ Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

Climb'Up à parts égales). En 2019, le groupe lève auprès de Calcium Capital 14 millions d'euros, afin de poursuivre ses objectifs de développement. Une troisième levée de fonds aurait été faite en mars 2021, alors que le groupe est dans une situation difficile en raison de la crise sanitaire, dont le montant se situerait autour de 15 millions d'euros⁸⁶⁸.

De son côté, Arkose&Co a levé dix millions d'euros auprès du fonds d'investissement NextStage (voir ci-dessus). D'après leur confrère (et concurrent) T. Gauquelin, directeur expansion de Vertical'Art, les associés fondateurs ne seraient plus majoritaires au capital suite à cette levée de fonds. Cependant, l'analyse des documents officiels de l'entreprise Arkose&Co montre que NextStage ne détiendrait que 3,41% du capital social⁸⁶⁹. Ces résultats appellent à réaliser de futures investigations en sciences économiques, pour éclaircir ces éléments contradictoires. Est-ce que les propos de T. Gauquelin visent en premier lieu à se différencier d'Arkose, fut-ce de manière erronée ? Toujours est-il que Vertical'Art a également procédé à une levée de fonds d'un montant de neuf millions d'euros⁸⁷⁰, en 2018, afin d'accélérer le développement national du réseau. Toujours d'après T. Gauquelin, les associés seraient restés actionnaires majoritaires⁸⁷¹. Toutefois, selon M. Paoli, en 2023, les fondateurs de Vertical'Art seraient aujourd'hui minoritaires, suite à l'ouverture de leur capital aux investisseurs, tout comme Arkose ou Block'Out ; seul F. Petit détiendrait encore la majorité du capital de Climb'Up⁸⁷² parmi les macro-acteurs français. Toutefois, ces propos invitent à la prudence vis-à-vis de ce qu'il affirme sur ses concurrents, étant donné le contexte⁸⁷³, et l'impossibilité de vérifier avec certitude l'actionnariat des différents réseaux.

Ce phénomène de levée de fonds illustre la « *marketization intensive* » (Callon, 2015) du secteur, marquée par l'accroissement de la pression économique sur un marché déjà constitué. Dans un contexte où le marché des salles d'escalade se développe, celui-ci est le théâtre d'une compétition qui s'accélère entre les différents acteurs⁸⁷⁴ : afin de devancer leurs concurrents pour ouvrir de nouvelles salles, ceux-ci doivent désormais trouver des financements plus élevés, et plus rapidement.

De plus, l'intérêt des fonds d'investissement pour l'escalade indoor vient contrecarrer l'analyse de Biard (2012), selon laquelle le secteur ne présente pas assez de rentabilité. En creux, cela signifie que le marché des salles s'est radicalement transformé : il est désormais attractif d'un point de vue financier car il possède une croissance stable (déjà constatée par E. Biard), mais dégage en outre une rentabilité qui, désormais, suscite de l'intérêt. Ainsi, l'escalade est entrée dans la seconde phase de développement des sports de nature (Rinehart, 2002, p. 512) : après une première phase marquée par l'intérêt des fédérations et des acteurs du secteur, désormais des entrepreneurs étrangers à l'activité s'en emparent et investissent dans les salles privées. Cette évolution marque un tournant dans l'organisation du sport :

⁸⁶⁸ D'après M. Paoli, directeur d'exploitation de Climb'Up Ile-de-France.

Source : Observation n°8. Climb'Up Paris Porte d'Italie, avril 2023.

⁸⁶⁹ Nous avons analysé les procès-verbaux d'assemblées générales de l'entreprise Arkose&Co de 2018 à 2022. Celui du 29 janvier 2021 indique le montant des actions acquises par le fonds (47 949), pour un total de 1 212 412 actions, soit 3,95%.

Suite à diverses augmentations du capital qui ont suivi, le procès-verbal de l'assemblée générale du 29 avril 2022 fait état d'un total de 1 407 617 actions totales.

⁸⁷⁰ Auteur inconnu. Salles d'escalade, où en est-on en 2019 ? *Grimper* n°200. Octobre 2019.

⁸⁷¹ Entretien avec T. Gauquelin, décembre 2019.

⁸⁷² D'après M. Paoli, directeur d'exploitation de Climb'Up Ile-de-France.

Source : Observation n°8. Climb'Up Paris Porte d'Italie, avril 2023.

⁸⁷³ Il s'agissait d'une intervention de M. Paoli à destination d'étudiants de Licence 3 STAPS, afin de leur présenter le groupe Climb'Up, les salles de la région Ile-de-France, et les perspectives d'embauche en leur sein. Dans cette optique, les propos du manager visaient à valoriser le réseau vis-à-vis de ses concurrents nationaux et/ou franciliens. Les propos visant à discréditer les réseaux concurrents (notamment ici, en dénonçant leur financiarisation excessive par rapport à Climb'Up) appellent donc à la prudence.

⁸⁷⁴ Voir la partie 1. de ce chapitre.

l'intégration d'acteurs financiers et non-issus du système escalade consacre l'avènement d'un nouveau modèle de salles d'escalade, où la notion de rentabilité devient centrale. Pour l'instant, de nombreuses salles restent dirigées par des grimpeurs : Climb'Up est dirigé par l'ancien champion du Monde F. Petit ; Arkose a été créé par des grimpeurs ; etc. Mais l'exemple de Block'Out, où un « spécialiste en redressement d'entreprise » qui ne connaissait pas l'activité, a été nommé directeur général par l'actionnaire majoritaire⁸⁷⁵, laisse à penser que le développement actuel du marché des salles d'escalade, marqué par une rationalisation (Ritzer, 2008 ; Aubel & Lefèvre, 2022) et une professionnalisation, peut à terme être dominé par des acteurs extérieurs au système escalade, et provenant d'autres milieux (industrie, finance, etc.). Cette tendance corrobore l'« économisation » (Callon, 2015) de l'escalade en France, tant au niveau de la sphère fédérale que de la sphère marchande : initialement critique du monde marchand (Aubel & Ohl, 2004), le système escalade semble aujourd'hui s'y précipiter.

Cette diversification des services rendus, et l'aspiration de faire des salles d'escalade des lieux de vie est également partagée par d'autres acteurs majeurs du marché, comme les salles Vertical'Art. Un acteur toutefois va encore plus loin : le groupe coopératif The Roof.

Ce dernier fut créé à La Rochelle par B. Lacroix et M. Coyne. Il s'agit de deux passionnés d'escalade, sans qualification professionnelle particulière en lien avec l'escalade ou la gestion d'entreprise : ils ont découvert la ville de La Rochelle et ont eu le souhait d'y implanter une salle, après avoir fait le constat du manque d'offre locale en matière d'escalade. Après avoir créé une première salle, ces derniers ont engagé le développement de la marque sous forme de réseau dans l'Ouest de la France (Brest, Bayonne, Poitiers, Rennes), en soutenant les porteurs de projet locaux. L'originalité de ce réseau réside dans son fonctionnement coopératif : au sein du réseau The Roof France, chaque salle du réseau détient une part de capital qui la rend co-décisionnaire de la politique du réseau. Son fondateur souhaitait ainsi s'inscrire dans le cadre de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS) et permettre un fonctionnement démocratique du réseau : malgré quelques turbulences (voir l'encadré ci-dessous), cette vision originale semble avoir réussi à se maintenir.

B. Lacroix : de The Roof aux Cabanes Urbaines, le développement d'un modèle alternatif de salles privées

Après avoir fondé The Roof La Rochelle avec sa compagne M. Coyne en 2013, B. Lacroix s'est lancé dans le développement national du réseau The Roof, dans un contexte où les premiers réseaux de salle d'escalade se structurent en multipliant les ouvertures de nouvelles salles⁸⁷⁶. Grisé par l'aventure entrepreneuriale et convaincu de la portée sociale de son projet

⁸⁷⁵ Voir l'encadré dans la partie 1.4. de ce chapitre, qui analyse la transition de gérance à la tête de l'entreprise Block'Out suite à son placement en redressement judiciaire.

⁸⁷⁶ Voir la partie 2. de ce chapitre.

de réseau de salles d'escalade⁸⁷⁷, B. Lacroix va consacrer son énergie à l'ouverture de nouvelles salles. Alors que les grands groupes du secteur se tournent vers les marchés financiers pour augmenter rapidement leur capital et rester compétitif dans l'implantation de nouvelles salles sur le territoire, B. Lacroix réfute ce modèle pour sa salle de La Rochelle : « *Ce n'est pas possible, parce que tu dois tellement de pognon aux gens, que d'abord tu les paies, et ensuite tu réfléchis à faire autre chose. Nous, on est uniquement avec des copains autour de la table. A La Rochelle, on n'a pas de levée de fonds* »⁸⁷⁸. Animé par le fait de porter divers projets au sein de son entreprise, il défend ainsi un modèle de salle d'escalade économiquement viable, mais non-orienté vers la recherche de rentabilité.

Toutefois, pour développer The Roof France, B. Lacroix va faire appel à l'Union des Centres de Plein Air (UCPA) : cette organisation va intégrer le capital de la structure afin de contribuer à financer son développement. Parallèlement, il conserve une vision coopérative de son réseau où les associés des différentes salles sont tous coactionnaires du réseau national. Plusieurs salles se sont ainsi créées et ont rejoint le réseau, sous l'impulsion de porteurs de projets locaux⁸⁷⁹. Ce fonctionnement démocratique a conduit, par une succession de jeux de pouvoir, à l'éviction de B. Lacroix de son poste de président du réseau qu'il avait lui-même fondé en 2019. Selon lui, son éviction s'explique par son investissement trop important dans le développement de nouvelles salles, au détriment de celles qui constituaient le réseau et qui se seraient senties délaissées. Toujours est-il qu'au vu des statuts du réseau qu'il avait lui-même créé, B. Lacroix savait qu'il pouvait être remplacé à tout moment ; mais il a vraisemblablement très mal pris cette décision puisqu'il a décidé, avec M. Coyne, de sortir la salle de La Rochelle du réseau.

Cela illustre différents paradoxes observés dans les entreprises de l'économie sociale, notamment les contradictions entre association démocratique et entreprise économique (Diamantopoulos, 2012), ou encore l'évolution d'une structure face à de nouveaux défis (Audebrand, 2017) – ici, l'élargissement du réseau The Roof. Ces problématiques conduisent à des tensions en termes de gouvernance et de performance (Audebrand, 2017), et l'émancipation de la salle de la Rochelle, suite au changement de présidence du réseau, en témoigne. L'idéal démocratique de B. Lacroix se heurte ici à sa volonté de garder la maîtrise sur le réseau, l'amenant aujourd'hui à regretter l'instauration d'un fonctionnement démocratique qu'il considère incompatible avec le fonctionnement d'une entreprise⁸⁸⁰. La trajectoire du réseau The Roof illustre « *le problème de la décision et de la distribution du pouvoir dans un contexte même intentionnellement autogestionnaire* » (Sainsaulieu, 2019), qu'il attribue à deux facteurs : la difficulté des acteurs à se comprendre, et le « *paternalisme des fondateurs charismatiques* ». Ici, la volonté du fondateur de conserver le leadership a constitué incontestablement une limite du fonctionnement démocratique qu'il avait institué. Mais l'analyse révèle également une difficulté de compréhension entre les protagonistes. D'un côté, B. Lacroix considérait être légitime en tant que président, puisqu'il était le fondateur du réseau ; il estimait également œuvrer pour le développement du réseau, en s'associant avec l'UCPA et en travaillant pour son développement. De l'autre, ses collègues considéraient que le fonctionnement démocratique devait être appliqué, et que le président n'était pas assez présent auprès d'eux.

En 2020, The Roof La Rochelle devient Les Cabanes Urbaines et sort du réseau The Roof.

⁸⁷⁷ Entretien avec B. Lacroix, novembre 2020.

⁸⁷⁸ Entretien avec B. Lacroix, novembre 2020.

⁸⁷⁹ Auteur inconnu. Les salles THE ROOF en activités. Site internet de The Roof. Date inconnue. <https://theroof.fr/les-salles.html>

⁸⁸⁰ Entretien avec B. Lacroix, novembre 2020.

C'est l'occasion pour ses fondateurs de faire évoluer le concept du lieu : la salle d'escalade devient un « *tiers-lieu* »⁸⁸¹ où l'escalade n'occupe qu'une partie de l'espace et des missions de l'entreprise. Celle-ci développe son activité d'accompagnement de projets, au même titre que le coworking, le jardinage, la restauration, le yoga, etc. : sur son site internet⁸⁸², l'escalade n'apparaît que comme une activité parmi d'autres, alors que la surface de grimpe aurait été réduite pour laisser la place à d'autres activités⁸⁸³.

B. Lacroix a donc développé, avec M. Coyne, une vision singulière de la salle d'escalade en tant que lieu de vie, d'abord au sein d'un réseau national, avant de se recentrer sur leur propre salle de La Rochelle. En se recentrant sur cette dernière, ils ont poussé le concept à son paroxysme en s'affranchissant du modèle selon lequel l'escalade reste au cœur de la capacité sociotechnique de la structure. En s'affirmant comme un « tiers lieu » écologique et alternatif, mêlant une multitude de services indépendants de la pratique de l'escalade, les Cabanes Urbaines propose un modèle innovant et jusqu'à présent unique en France : celui d'une entreprise sociale et solidaire qui administre un lieu, où se trouve une diversité de services ; et dans lequel l'escalade est présente, mais pourrait aussi bien disparaître tant elle n'occupe plus de place centrale. Il s'agit en quelques sortes de la première salle d'escalade française qui n'est plus véritablement une salle d'escalade. Bien que la structure et le service en lien avec l'escalade soit toujours présent, l'entreprise s'articule désormais autour de l'accompagnement de projets⁸⁸⁴ et l'organisation d'évènements, pour faire de l'espace un lieu de vie – avec ou sans escalade. Parmi les projets accompagnés se trouvent ceux de salles d'escalade alternatives, au fonctionnement similaire. La SAS Adventum (nom de l'entreprise qui gère la salles Les Cabanes Urbaines, dirigée par B. Lacroix) a ainsi aidé à la création de la salle Au Perchoir, située à Crolles (Isère) et ouverte en 2022. Cette aide s'est matérialisée par l'entrée au capital de la salle, avec l'acquisition de soixante-dix actions sur les neuf-cent au total (soit 7,7%)⁸⁸⁵. Cela permet donc à B. Lacroix d'étendre sur le territoire national sa vision d'une salle d'escalade alternative, tiers-lieu où l'escalade se retrouve mêlée à une diversité d'autres activités.

Les salles du groupe The Roof France ont adopté un positionnement intermédiaire, entre la trajectoire singulière de la salle rochelaise, et le développement des grands groupes du secteur aux stratégies commerciales balisées. Tout d'abord, la structuration nationale du réseau se distingue de ses concurrents : le réseau est constitué en Société Coopérative d'Intérêt Collectif (SCIC), où les décisions sont prises démocratiquement par les coopérateurs (les différentes salles du réseau)⁸⁸⁶. Il ne s'agit pas d'une franchise, mais d'une « *freechise* » : les coopérateurs ne paient pas de droit d'entrée ni redevances, mais participent aux frais du réseau et fournissent des moyens humains pour garantir son fonctionnement. De plus, le

⁸⁸¹ Auteur inconnu. Le Roof devient les Cabanes Urbaines : un tiers-lieu créatif et collaboratif ! Site internet de la communauté d'agglomération de La Rochelle. Date inconnue. <https://www.agglo-larochelle.fr/~le-roof-devient-les-cabanes-urbaines-un-tiers-lieu-creatif-et-collaboratif->

⁸⁸² Site internet des Cabanes Urbaines. <https://www.lescabanessurbaines.fr/>

⁸⁸³ Témoignage anonyme d'un client habitué des lieux.

⁸⁸⁴ Auteur inconnu. J'ai un projet. Site internet des Cabanes Urbaines. Date inconnue. <https://www.lescabanessurbaines.fr/jai-un-projet/>

⁸⁸⁵ Voir l'acte du 16 mars 2022.

Source : <https://entreprises.lefigaro.fr/au-perchoir-38/entreprise-911413649>

⁸⁸⁶ Auteur inconnu. Le concept. Site internet de The Roof. Date inconnue. <https://theroof.fr/le-concept.html>

groupe se revendique acteur de l'ESS : bien que ce champ de l'économie rassemble une diversité d'entreprises aux pratiques hétérogènes d'un point de vue social et solidaire, certains principes structurent le fonctionnement du réseau et de ces salles, comme la lucrativité limitée (c'est-à-dire l'encadrement des écarts de salaire), ou le réinvestissement des bénéfices dans l'entreprise⁸⁸⁷.

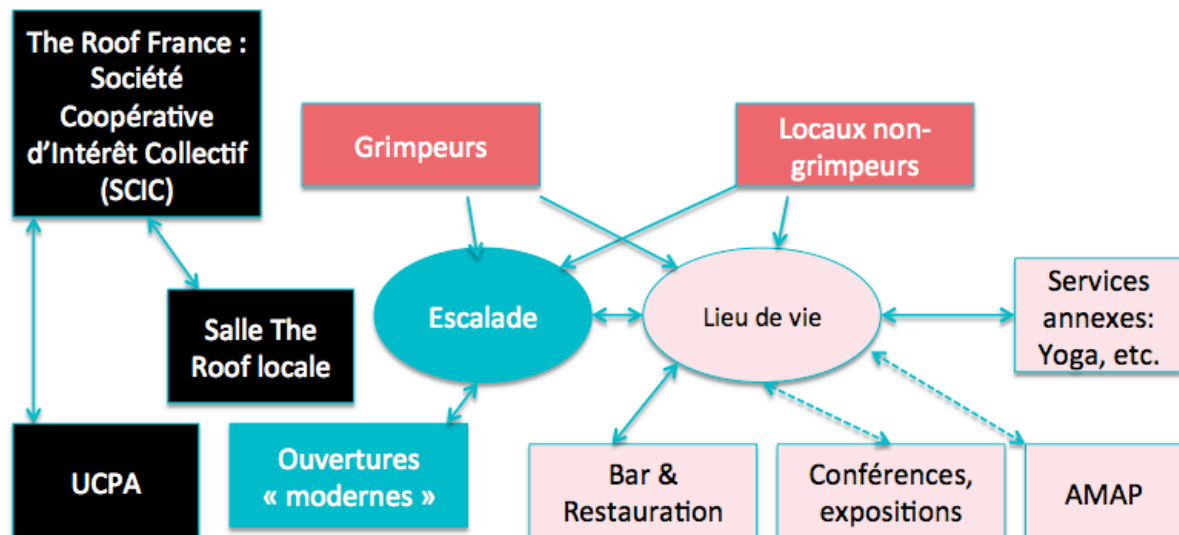


Figure n°10. Capacité sociotechnique de The Roof.

L'agencement des services au sein des salles The Roof témoigne d'une capacité sociotechnique orientée vers la diversification des services, à mi-chemin entre les salles d'escalade « lieu de vie » (comme Arkose ou Vertical'Art) et les Cabanes Urbaines, au positionnement singulier (voir figure n°10). Malgré l'appellation « Maison de l'escalade » que le réseau associe à son nom, The Roof est caractérisée par des salles au fonctionnement original. L'escalade y occupe une place importante, mais cohabite avec de nombreux services tout aussi mis en avant. Dans la salle de Rennes par exemple, l'entreprise est composée de deux entités, Origines et The Roof, la première étant destinée à la restauration (bar, restaurant et micro-brasserie), la seconde à l'escalade⁸⁸⁸. Le lieu propose en outre de la slackline, du yoga, du shiatsu, et organise fréquemment des événements : expositions, conférences, etc. O. Lhopiteau, associé fondateur de la salle, revendique cette hybridation entre l'escalade et d'autres activités :

« La volonté des salles The Roof, et de la nôtre, c'est de faire des lieux hybrides – certains ont parlé de tiers lieu – et dans les tiers lieux en fait, on rencontre des personnes qu'on rencontrerait pas autrement. On mélange les cibles, les publics, ce

⁸⁸⁷ Entretien avec O. Lhopiteau, février 2021.

⁸⁸⁸ Site internet de The Roof Rennes. <https://rennes.theroof.fr/>

qui fait que ça crée un brassage social qui est intéressant, quoi. Nous, clairement, ici, la population elle est très étudiante, du fait qu'on soit pas chers et au centre-ville. Mais il y a aussi pleins de gens qui simplement aiment le lieu, ou parce que ce n'est pas loin. On a surtout un public assez jeune, et on a moins un public 'CSP+' que la plupart des autres salles d'escalade. [...] On voit qu'y a une synergie entre les pôles et les activités qu'on propose, quand une des trois activités ne fonctionne plus. Et ça, on l'a vu grâce au Covid... il ne faut pas dire ça ! Mais quand on a du fermer la salle d'escalade, alors que le resto pouvait continuer à tourner, le lieu il ne fonctionnait qu'à une patte, ça ne marchait pas. »⁸⁸⁹

Ainsi, cette logique de diversification des activités ne constitue pas, selon O. Lhopiteau, une juxtaposition de celles-ci au sein du même lieu. Malgré une fréquentation différenciée (en terme d'horaires, de publics, etc.) des différents espaces et services proposés, il estime que la réussite commerciale de l'entreprise repose sur un fonctionnement simultané et hybride. Si ces données sont à nuancer au regard du contexte singulier de la crise sanitaire liée au Covid-19, il apparaît cependant que les salles d'escalade proposent un concept de « lieu de vie » qui plait à une certaine clientèle et qui fonctionne commercialement, au regard du développement du secteur. Le positionnement de The Roof Rennes, et du groupe The Roof France, qui mise sur des salles d'escalade « hybrides », tout en affichant des valeurs de solidarité et de responsabilité environnementale, reste néanmoins singulier. La salle rennaise apparaît comme une véritable salle « militante », en raison de son engagement sur différents enjeux. Au-delà de la question de l'accessibilité économique au sport, la salle offre également un espace de lutte contre les discriminations, notamment de genre. Ainsi, des soirées sont dédiées à des créneaux en « *mixité choisie* », c'est-à-dire réservés aux femmes, aux personnes transgenres, intersexes et non binaires⁸⁹⁰. L'objectif est d'inclure ces dernières personnes, qui peuvent se retrouver exclues de la pratique sportive en raison de leur identité de genre : pour ce faire, les dirigeants n'hésitent pas à y consacrer une soirée pleine où la salle d'escalade est, de fait, interdite aux « hommes cisgenres » (hétérosexuels). L'engagement de l'entreprise se manifeste également sur le plan agronomique, avec la volonté de proposer, dans le cadre du restaurant, des produits locaux, bruts, souvent biologiques, qui rémunèrent justement les agriculteurs⁸⁹¹. En ce sens, le service rendu par les salles The Roof s'apparente à une forme de « consommation engagée » (Dubuisson-Quellier, 2018) : les grimpeurs-consommateurs, en choisissant de venir grimper et manger à The Roof plutôt que dans une salle concurrente, ne

⁸⁸⁹ Entretien avec O. Lhopiteau, février 2021.

⁸⁹⁰ Auteur inconnu. Soirée escalade en non-mixité. Site internet de The Roof Rennes. Date inconnue. <https://rennes.theroof.fr/news/soiree-escalade-en-non-mixite-190.html>

⁸⁹¹ Auteur inconnu. Bistro-Microbrasserie. Site internet de The Roof Rennes. Date inconnue. <https://rennes.theroof.fr/bistro-microbrasserie.html#Origines>

sont pas nécessairement insensibles aux multiples engagements pris par la salle. D'un côté, cette politique représente une opération de communication, dans la mesure où cela permet de « singulariser » le service proposé, en détachant la salle de ses concurrents grâce à l'affirmation d'une singularité distinctive que les autres salles ne possèdent pas. Mais de l'autre, ces actions témoignent aussi de l'adhésion des dirigeants à un système de valeurs qu'ils s'efforcent de promouvoir à travers leur entreprise.

Alors que les plus gros acteurs du secteur (Arkose, Climb'Up, Block'Out, Vertical'Art) ont procédé à des levées de fonds sur les marchés financiers pour se développer, le groupe coopératif, constitué en SCIC, propose un contre-modèle d'entreprise. Bien que les services rendus restent comparables, The Roof cherche à limiter ses tarifs (voire tableau n°11) notamment pour les publics les moins aisés, et ne vise pas à croître à tout prix sur le territoire : l'adhésion au réseau, pour les porteurs de projet de nouvelle salle, est conditionnée à l'acceptation des valeurs et du fonctionnement original de celui-ci. Cette contrainte limite donc à la fois les candidats potentiels (un entrepreneur en quête de rentabilité se tournera davantage vers les leaders du marché) et l'acceptation des candidatures (les associés étant vigilants quant aux projets qu'ils acceptent d'accompagner). Le groupe The Roof a donc adopté les mêmes codes que les autres réseaux de salles : ouvertures modernes et soignées, design des salles accueillant, nombreux services annexes pour en faire des lieux de vie, etc. Mais celui-ci a adopté une logique de développement alternative, basée sur l'Economie Sociale et Solidaire (ESS), en prenant le contrepied des autres réseaux nationaux, lancés dans une course au développement⁸⁹². La salle de La Rochelle, Les Cabanes Urbaines, à l'initiative du réseau The Roof, va encore plus loin dans sa définition d'un nouveau modèle de salle d'escalade : l'escalade y apparaît secondaire face aux nombreux autres services disponibles qui deviennent le cœur d'activité de l'entreprise. Si les salles The Roof restent organisées autour de l'escalade, le modèle des Cabanes Urbaines préfigure une évolution potentielle des salles d'escalade « lieux de vie » : un tiers-lieu dans lequel se trouve une salle d'escalade, mais pas un lieu dédié à cette pratique.

⁸⁹² Voir la partie 1. de ce chapitre.

<i>Euros (€)</i>	Unité	10 séances	Abonnement annuel	Unité (réduit)	10 séances (réduit)	Abonnement annuel (réduit)
Arkose	17	135	550	15	115	480
Climb'Up (Salle d'Aix – Bouc-Bel-Air [Bouches-du-Rhône])	17	140	520	15	120	450
Vertical' Art (Salle de Rungis [Val-de-Marne])	17	140	550	15	120	480
The Roof (salle de Rennes [Ille-et-Vilaine])	11	95	384	9,5	85	324
Altissimo (salle de Toulouse Montaudran [Garonne])	16	139	540	14	119	444
Block'Out (salle d'Evry-Lisses [Essonne])	18	146	618	16	129	558
Bloc Session (salle de Strasbourg [Bas-Rhin])	13	117	468	12	108	420

Tableau n°11. Tarification des salles d'escalade privées.⁸⁹³

La place des services annexes à l'escalade au sein des salles d'escalade est variable selon les salles d'escalade, mais ceux-ci remplissent différentes fonctions. Les acteurs de l'offre sont unanimes sur leur intérêt dans la réussite commerciale des salles : lieux de convivialité, restauration de qualité, espaces bien-être et d'entraînement, évènements, design et esthétique du lieu, etc. Les différentes salles les mobilisent de manière différenciée (parfois

⁸⁹³ Ne sont reportés que les tarifs normaux et réduits pour un accès libre à la salle d'escalade. La majorité des salles proposent également d'autres tarifs : en couple, « happy hour », avec cours, location de chaussons, etc. Sources : sites internet des différentes salles concernées. (Consultés le 15 février 2023)

même au sein d'un même groupe), et il est impossible de comparer de manière exhaustive les différentes capacités sociotechniques de chaque salle d'escalade, tant celle-ci est singulière.

Cependant, plusieurs tendances émergent. Les salles marchandes connaissent aujourd'hui une montée en gamme avec une augmentation de la qualité des prestations, et la généralisation d'une certaine norme de « confort » : ouvertures soignées, prestations d'encadrement diverses, espaces de musculation et/ou de bien-être, design du lieu pour le rendre agréable en dehors de l'escalade, propreté et espace bar. Viennent s'ajouter d'autres services : restauration, évènements, cours de yoga, soins, etc. Ces services ne sont pas, au sein des salles, simplement cumulés, mais « *agencés* » (Callon, Méadel & Rabeharisoa, 2013, p. 162) : les éléments non-humains (murs d'escalade, design et aménagement du lieu, matériaux utilisés, produits alimentaires, etc.) sont imbriqués avec des acteurs humains, dont les compétences (en terme d'ouverture, de gestion, d'accueil, etc.) sont mobilisées dans les services proposés.

La capacité sociotechnique des salles privées d'escalade varie ainsi selon un continuum allant d'une logique de croissance interne (étouffer l'offre de service spécifique à l'escalade) à la diversification (développer des services annexes) (Biard, 2012, p. 174). D'un côté du spectre, des salles comme Climb'Up placent l'escalade au cœur de leur capacité sociotechnique : les clients qui sont « attachés » viennent tous pratiquer l'escalade. De l'autre côté se trouve Les Cabanes Urbaines (anciennement The Roof La Rochelle) : un tiers-lieu proposant différents services, dont une salle d'escalade. Dans ce second exemple, les clients sont alors « attachés » par la dynamique du lieu, les différentes activités qu'il est possible d'y faire (yoga, potager, coworking, etc.). Ainsi, malgré les nombreux points communs des « nouvelles » salles d'escalade, des divergences profondes apparaissent. L'originalité des salles d'escalade est le succès qu'elles rencontrent quel que soit le modèle stratégique suivi. Cela témoigne donc du fait que les acteurs de l'offre ont réussi l'agencement marchand qui consiste à vendre un service de pratique de l'escalade. Celui-ci est caractérisé par un double-mouvement. D'une part, cela indique l'« attachement » des consommateurs, c'est-à-dire une singularisation du produit (faire en sorte que celui-ci soit adapté spécifiquement à l'individu) : le service étant « singularisé », celui-ci correspond à ce qu'attend un individu, et ce dernier tend donc à y rester fidèle. D'autre part, la réussite de cet agencement marchand passe par un processus de « détachement » : il s'agit de l'affirmation de sa différence vis-à-vis de ses concurrents, afin de s'en « détacher ». Les différents services analysés ci-dessus, tels que l'ouverture, et leur agencement unique et propre à chaque réseau, voire à chaque salle, façonnent ainsi cette dialectique d'attachement et de détachement. En mobilisant l'ensemble

des éléments qui composent sa capacité sociotechnique, la salle d'escalade propose donc un service singulier qui permet aux clients de s'y retrouver, tout en marquant sa différence avec ses concurrents.

2.3. Conclusion

Le succès actuel de l'innovation sociotechnique que représentent les nouvelles salles privées – intégrant l'évolution des salles plus anciennes – repose en partie sur la capacité de certains entrepreneurs à avoir conçu et mis en œuvre un nouveau modèle de capacité sociotechnique pour les salles d'escalade. Bien que celle-ci soit singulière et propre à chaque salle, notre analyse fait émerger des éléments communs aux différentes salles marchandes actuelles : l'ouverture des passages, le design des lieux, les services proposés, sont ainsi soignés dans les salles contemporaines. Ces éléments constituent eux-mêmes des innovations sociotechniques, dans le sens où ils ont été radicalement transformés, de manière à s'imposer de manière durable, et socialement acceptée, comme de nouvelles références. Qui ouvrirait aujourd'hui une salle d'escalade avec des ouvertures « anciennes » et un accueil rudimentaire ? Le succès des salles contemporaines repose sur l'attachement d'une catégorie de public qui consomme un service sportif. D'après l'associé fondateur des salles grenobloises Espace Vertical, N. Glée, le niveau du « grimpeur consommateur » n'aurait pas beaucoup évolué (qu'il situe en moyenne dans le 6a-6b), mais ses attentes s'orienterait désormais vers davantage de confort et de qualité des ouvertures⁸⁹⁴. Face à la structuration du marché et au développement croissant de nouvelles salles – dont le processus a été analysé dans la première partie de ce chapitre – les acteurs économiques rivalisent de communication et d'innovations diverses pour se « détacher » de leurs concurrents, tout en « attachant » les grimpeurs consommateurs.

La transformation de la capacité sociotechnique des salles d'escalade, qui repose sur différentes innovations sociotechniques, ne doit cependant pas éclipser d'autres facteurs conjoncturels qui expliquent l'engouement actuel pour l'activité. Il existe une tendance mondiale de l'escalade indoor⁸⁹⁵ : ce phénomène de mode ne peut s'expliquer uniquement par l'évolution de l'offre, analysée ci-dessus, mais doit être envisagée de manière globale. De plus, il existe de grandes disparités entre les salles privées, de par leur capacité sociotechnique, dont découle leur modèle économique, leur clientèle, leur chiffre d'affaire,

⁸⁹⁴ F. Labreux. Les 20 ans des salles d'escalade. *Grimper* n°163. Avril 2015.

⁸⁹⁵ L. Becker. Indoor Climbing: 5 Trends for the Future. Site internet d'ISPO. 20 mars 2019. <https://www.ispo.com/en/trends/indoor-climbing-5-trends-marketing>

etc. Dans ce contexte, il apparaît essentiel de rappeler la diversité entre les entreprises du secteur, voire même entre des salles du même groupe : notre analyse permet de faire émerger des points de convergence, mais des divergences nombreuses existent. D'autres facteurs entrent ainsi en jeu, par exemple les conditions météorologiques ou l'implantation géographique. F. Petit s'est ainsi penché sur le rapport de fréquentation entre les journées ensoleillées ou pluvieuses :

« C'est pour ça qu'à Bouc-Bel-Air, j'avais un peu peur... C'est pour ça qu'il n'y a pas beaucoup de salles en Espagne ou en Italie ; il y a plein de salles au Pays-Bas où il n'y a pas beaucoup de falaises. [...] Quand il fait beau, en tout cas à Lyon quand il fait beau, notre chiffre d'affaires il est de 1 à 7 quand il fait moche ! A Aix, c'est 1 à 8. A Paris, c'est 1 à 1,5... Qu'il fasse beau ou pas beau, tu as du monde à Paris, le weekend ou pas le weekend. »⁸⁹⁶

Ainsi, le marché de l'escalade en salle apparaît encore segmenté entre différentes catégories de pratiquants dont, de manière non-négligeable, un nombre important de pratiquants outdoor - c'est ce que laisse à penser l'affirmation de F. Petit, mais cela mérite toutefois d'être questionné. En effet, l'enquête menée par Aubel & Lefèvre (2022, p. 11) révélait que sur un an, 59,8% de l'échantillon de grimpeurs interrogés n'était pas allé grimper en site naturel, ce qui mène les auteurs à suggérer un « *shift* » du centre de gravité de la communauté vers l'escalade en salle (Aubel & Lefèvre, 2022, p. 13). Cependant, le fait de ne pas aller grimper en salle les beaux jours n'est pas nécessairement lié au fait d'aller grimper en site naturel, mais peut donner lieu à d'autres activités, pas nécessairement sportives. Toutefois, l'affirmation du président-fondateur de Climb'Up soulève un point essentiel, qui participe également de la capacité sociotechnique des salles d'escalade : l'emplacement. Sur ce point, la stratégie historique qui consiste à ouvrir les salles d'escalade dans les zones d'activité est encore déployée ; mais une nouvelle approche, fondée sur l'implantation en centre-ville se développe, notamment pour les salles The Roof et Arkose. Ces salles apparaissent comme encore davantage tournées vers les grimpeurs urbains, consommateurs d'escalade et des nombreux services proposés. L'activité connaît ainsi une croissance fulgurante, portée notamment par la forte demande de ces nouveaux « *pratiquants de la verticalité* »⁸⁹⁷.

Comme nous l'évoquions en introduction de ce chapitre, la thèse de Biard (2012) fait émerger plusieurs constats sur les salles d'escalade qui méritent aujourd'hui d'être réactualisés : en premier lieu, le nombre de salles d'escalade sur le territoire, mais aussi la

⁸⁹⁶ Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

⁸⁹⁷ Entretien anonyme, septembre 2020.

concentration du marché, le rapport de force des acteurs privés avec les fédérations et le Ministère des Sports, ou encore l'intérêt des investisseurs pour le sport. Nous avons montré que le service proposé s'était transformé, avec une reconfiguration stratégique menée par les entrepreneurs qui, de par la capacité sociotechnique qu'ils construisent, orientent les services proposés dans les salles d'escalade, ce qui vient transformer le marché. Conjugué à un contexte favorable, le nouveau modèle de salle a permis l'élargissement de la clientèle et une augmentation significative des profits engendrés. Cela a eu pour conséquence un développement récent et massif du nombre de salles, ainsi que l'entrée de nouveaux actants au sein du réseau d'innovation : les investisseurs extérieurs au secteur, mus par la rentabilité affichée par les salles au cours de la dernière décennie. La transformation des salles d'escalade est donc caractérisée par l'avènement de capacités sociotechniques orientées vers la réussite de l'agencement marchand (Callon & al., 2013) consistant à vendre la pratique de l'escalade ainsi que divers services qui s'y rapportent. La réussite d'un double mouvement d'attachement (du consommateur) et de détachement (de ses concurrents) permet aux acteurs du secteur de générer d'importants profits, et témoigne d'une intensification de la concurrence économique entre les différentes salles.

3. Conclusion : une marketization intensive du marché des salles d'escalade

Au cours de ce chapitre, nous avons montré comment le marché des salles d'escalade, dont l'émergence se situe en 1992 en France, s'est radicalement transformé. L'avènement d'une nouvelle génération de salles, structurée autour d'une capacité sociotechnique (Callon, Méadel & Rabeharisoa, 2013) élargie par rapport à la première génération de salle, a conduit à une diffusion de cette innovation servicielle sans précédent. Ce processus n'est pas identique et diffère fortement selon les salles, en fonction de leurs caractéristiques. Toutefois, chacune de ces salles ont été développées par un ou plusieurs entrepreneurs, soutenus par un réseau sociotechnique favorable. Zalio (2013) considère ainsi que l'entrepreneuriat est un « *carrefour où sont engagés des dispositifs sociaux, des ressources, des équipements (cognitifs et juridiques), des appuis et des mondes sociaux, qui rendent possible (et acceptable socialement) qu'un individu puisse s'approprier un profit* ». Cela montre la pertinence de notre approche, qui repose sur les sociologies de l'acteur-réseau (Akrich, Callon, Latour, 2006 ; Latour, 2006), et des agencements marchands (Callon & al., 2013 ; Callon, 2017), pour l'analyse du développement des salles d'escalade. Ce chapitre démontre ainsi l'importance de la capacité sociotechnique des salles, définie comme un agencement des

compétences humaines et des dispositions matérielles en vue d'atteindre un objectif (Callon, Méadel & Rabeharisoa, 2013, p. 162), pour comprendre la trajectoire de développement des salles d'escalade, ainsi que la réussite de l'agencement marchand qui consiste à vendre les services proposés. Les éléments non-humains analysés dans la deuxième partie de ce chapitre, et en premier lieu l'ouverture des passages, sont des éléments-clés pour saisir la dynamique structurante d'attachement – détachement des grimpeurs – consommateurs.

Le secteur des salles d'escalade actuel connaît un processus de « *marketization intensive* » (Callon, 2015), dans le sens où la pression économique s'accroît incontestablement sur ce marché déjà constitué. Cela se manifeste notamment par une rationalisation au sein des entreprises (Aubel & Lefèvre, 2022) : si celle-ci aurait débuté dès les années 1990 dans les salles d'escalade (Heywood, 1994), l'essor de macro-acteurs constitués en réseau nationaux marque un tournant dans ce processus. De plus, le renforcement de la compétition économique entre agents s'incarne par les efforts investis pour se développer le plus rapidement possible : recherche immobilière très pointue, levée de fonds sur les marchés financiers, rachat de salles concurrentes (essentiellement pour Climb'Up), etc. L'accroissement exponentiel du nombre de salles en France est porté de plus en plus par les macro-acteurs du marché, en partie financiarisés, dont les objectifs sont clairs : occuper un maximum d'espace avant la saturation du marché. Afin d'augmenter l'avantage concurrentiel sur leurs concurrents, les salles adoptent une stratégie de différenciation par le haut (Soulé, Boutroy & Gueye, 2015, p. 56), marquée par le développement d'une offre distinctive. Pour favoriser le processus d'attachement – détachement, les salles se sont ainsi appuyées sur une diversité d'innovations sociotechniques : ouvertures modernes, services annexes proposés, design du lieu, etc. Chaque salle possède ainsi une capacité sociotechnique qui lui est propre, et celle-ci offre un agencement singulier en vue d'attacher ses clients, tout en marquant un détachement vis-à-vis des salles concurrentes.

La diversité des capacités sociotechniques des différentes salles d'escalade révèle des divergences profondes dans les modèles de salle actuels. Si le fonctionnement de certaines salles de première génération n'a que peu évolué, les salles de deuxième génération – qui structurent le marché – sont divisées en deux orientations : d'un côté, des salles « capitalistes », financiarisées, orientées vers la recherche de profits, et inscrites dans une dynamique de croissance ; de l'autre, des salles alternatives qui affirment proposer un contre-modèle. Enfin, les deux salles fédérales françaises complètent ce panorama (voir tableau

n°12). Ce dernier type de salle reste marginal en France, malgré la volonté affichée de la FFME de développer cette activité⁸⁹⁸.

Catégorie de salles	Salles classiques⁸⁹⁹	Salles « capitalistes »	Salles alternatives	Salles fédérales
Nom des entreprises concernées	Antrebloc (Villejuif) Roc et Résine (Thiais) Modjo (Rennes)	Arkose (réseau) Climb'Up (réseau) Block'Out (réseau) Vertical'Art (réseau)	Les Cabanes Urbaines (La Rochelle) The Roof (réseau) Au Perchoir (Crolles)	Karma (Fontainebleau – Paris en projet) L'Usine (Tarbes)
Organisation interne	Salle indépendante (TPE)	Réseau de salles (avec ou sans franchises)	Salle indépendante (TPE) Coopérative	Salle fédérale (propriété du siège ou d'une Ligue)
Propriété du capital (hors emprunts bancaires)	Fondateurs et leur entourage	Fondateurs et leur entourage Levée de fonds sur les marchés financiers (investisseurs extérieurs au secteur)	Fondateurs et leur entourage Organisations d'intérêt général (UCPA pour The Roof) Collectivités locales ⁹⁰⁰	FFME
Logique de fréquentation	Escalade loisir, initiation et performance	Escalade loisir, initiation et performance Consommation d'une expérience sportive Nombreux services annexes	Escalade loisir, initiation et performance Vivre une expérience alternative (restauration, conférences, débats, etc.) Nombreux services annexes	Escalade loisir, initiation et performance

Tableau n°12. Classification des salles d'escalade marchandes.

⁸⁹⁸ Voir le chapitre n°2 de cette thèse, qui analyse la stratégie de la FFME sur le développement de salles marchandes fédérales.

⁸⁹⁹ Il s'agit de salle proposant exclusivement de l'escalade, et un nombre très limité de services annexes. Ce sont essentiellement de salles historiques, ouvertes dans les années 1990, mais des salles plus récentes s'y trouvent également.

⁹⁰⁰ The Roof Rennes a été créé dans le cadre d'un appel à projet de la mairie de la ville. Celle-ci offre à l'entreprise une aide conséquente pour son lancement : elle ne paie aucun loyer pendant les deux premières années d'occupation des locaux.

Source : L. Gentil. Rennes : The Roof va-t-il rester dans l'enceinte de l'Hôtel-Dieu ? Actu Rennes. 28 janvier 2022. https://actu.fr/bretagne/rennes_35238/rennes-the-roof-va-t-il-rester-dans-l-enceinte-de-l-hotel-dieu_48213388.html

Toutefois, si cette classification apparaît polarisante, de nombreux liens existent entre les différentes catégories qui ne doivent pas s'envisager de manière exclusive. Ainsi, l'entreprise Arkose communique largement sur son engagement environnemental⁹⁰¹, alors que Climb'Up revendique, comme cette première, le fait d'être une « *entreprise à mission* »⁹⁰². Les deux plus gros macro-acteurs du marché, au fonctionnement capitaliste assumé, s'inspirent ici des salles alternatives pour faire évoluer leurs pratiques. D'un autre côté, B. Lacroix, fondateur du réseau The Roof, et désormais président des Cabanes Urbaines à La Rochelle, revendique des valeurs capitalistes liées à la démarche entrepreneuriale et se montre admiratif de la réussite économique des leaders du marché⁹⁰³. Les différences entre les salles, en terme de logique de fréquentation et de services proposés, restent limitées : c'est avant tout dans leur organisation interne que des différences saillantes émergent.

Notre analyse n'est cependant pas exhaustive, dans le sens où l'ensemble des acteurs de ce marché, à l'organisation complexe, n'a pas pu être interrogée. Aucun sujet de l'entreprise Block'Out n'a accepté de nous répondre, et les données sur celle-ci proviennent de sources secondaires (presse, entretien avec des pairs, etc.). Or le groupe fut pionnier dans le développement d'une nouvelle génération de salles d'escalade, et fut le premier à constituer un réseau national exclusivement dédié au bloc, ce qui en fait malgré tout un actant incontournable. De plus, au sein d'un même réseau de salle, des différences existent, bien que celles-ci puissent ici apparaître minorées. Les salles Climb'Up mêlent ainsi des salles « concept » (salles créées par le siège de l'entreprise, où toutes les activités du groupe sont représentées [bloc, difficulté, vitesse, fun climbing]), des salles à corde (notamment la première salle du groupe, à Lyon), de bloc (par exemple la salle de Dijon, rachetée par le groupe), ou encore bloc – difficulté (à Paris Porte d'Italie). Dans ces différentes salles, la capacité sociotechnique est chaque fois différente : une analyse plus fine au sein d'un même groupe représenterait une perspective de recherche stimulante. Enfin, nous avons volontairement occulté le « fun climbing »⁹⁰⁴ (ou « clip and climb »), qui ne correspond pas en tant que tel à de l'escalade, mais davantage à un parcours accrobranche indoor. Mais cette

⁹⁰¹ V. Demolliens. Arkose et la grimpe éco-responsable. *Ecolosport*. 30 juin 2021. <https://ecolosport.fr/blog/2021/06/30/escalade-arkose-et-la-grimpe-eco-responsable/>

⁹⁰² Entretien avec F. Petit, décembre 2019.

⁹⁰³ Il revendique la place centrale que doivent jouer, selon lui, les entrepreneurs pour faire évoluer la société. Il salue également les initiatives privées, ou hybrides (comme le fonds de dotation RockClimber, créé par la FFME, ou celui de Climb'Up). En ce sens, il affiche une position où le marché est capable d'apporter des solutions aux problèmes sociétaux, et est capable de s'autoréguler.

Source : entretien avec B. Lacroix, novembre 2020.

⁹⁰⁴ Il s'agit d'une pratique indoor qui consiste à progresser sur des parcours ludiques de manière auto-assurée, à la manière de l'accrobranche ou de la via ferrata. Il n'y a pas de finalité sportive.

activité tend à être proposée par certaines salles, comme Climb'Up : une analyse du développement de cette activité, par certaines salles d'escalade mais aussi par des entreprises spécialisées⁹⁰⁵, pourrait également être envisagée.

Enfin, la « *marketization intensive* » (Callon, 2015) du marché des salles d'escalade a des conséquences sur le marché de l'escalade dans son ensemble, où de nombreuses innovations apparaissent. Celles-ci ne contribuent pas directement à la capacité sociotechnique des salles, soit en raison de leur développement non-abouti, soit parce qu'elles n'ont pas vocation à y contribuer. Les innovations numériques semblent particulièrement en vogue : caméra à intelligence artificielle pour surveiller les salles d'escalade⁹⁰⁶ ; poutres connectées⁹⁰⁷ ; coaching personnalisé basé sur l'intelligence artificielle⁹⁰⁸ ; chaussons imprimés en 3D⁹⁰⁹ ; ou encore casque de réalité virtuelle pour apprendre à chuter⁹¹⁰. Cette effervescence d'innovations utilisant les technologies numériques montre que de nouveaux biens et services innovants tentent d'être développés, dans un contexte sociotechnique marqué par un accroissement sans précédent du nombre de pratiquants et des salles d'escalade, et une omniprésence des technologies numériques. Le travail d'entrepreneurs, caractérisé par la capacité à identifier et saisir les opportunités de profits (Zalio, 2009), apparaît à travers ces innovations, et témoigne de l'essor de la recherche de nouveaux centres de profits, qui gagne peu à peu le milieu de l'escalade sous des formes toujours plus variées. Bien que la constitution d'un « *marché de la grimpe* » (Aubel, 2005) ne soit pas récente, celui-ci voit l'émergence de nouveaux biens et services qui n'existaient pas (applications et outils numériques par exemple), ou qui étaient commercialisés sous des formes différentes. L'entraînement, autrefois pratique d'intervention directe entre un entraîneur et ses grimpeurs au sein d'un club, voit l'émergence d'un nouveau marché du coaching privé individuel, en partie ou totalement à distance. L'industrie matérielle et textile évolue également pour exploiter le marché potentiel que représentent les clients des salles privées. La marque Snap, fondée dans les années 1990 et rachetée par Arkose en 2017, affirme ainsi sur son site que

⁹⁰⁵ Voir par exemple les salles Hapik.

Source : Site internet d'Hapik. <https://hapik.fr/>

⁹⁰⁶ N. Mattuzzi. Technologie : une caméra intelligente pour prévenir les accidents en salle d'escalade. *Planetgrimpe*. 21 septembre 2022. <https://planetgrimpe.com/technologie-une-camera-intelligente-pour-prevenir-les-accidents-en-salle-descalade/>

⁹⁰⁷ Voir par exemple la Zlagboard ou la Smartboard.

Sources : Site internet de Zlagboard. <https://zlagboard.com/>

Site internet de Smartboard. <https://www.fr.smartboard-climbing.com/>

⁹⁰⁸ Site internet de Bamutopia. <https://bamutopia.wixsite.com/escalade>

⁹⁰⁹ N. Mattuzzi. Innovation : des chaussons d'escalade imprimés en 3D ! *Planetgrimpe*. 23 février 2023. <https://planetgrimpe.com/innovation-des-chaussons-descalade-imprimés-en-3d/>

⁹¹⁰ L. Guyon. Réalité virtuelle : soigner la peur du vide grâce à la VR. *La Fabrique Verticale*. 16 février 2023. <https://lafabriqueverticale.com/fr/realite-virtuelle-soigner-la-peur-du-vider-grace-a-la-vr/>

« *SNAP a été pensé pour tous les citoyens en mouvement, grimpeurs ou non* »⁹¹¹ : comme le reconnaît S. Guillou, un des associés d'Arkose&Co, les clients des salles du groupes, urbains et souvent néophytes, représentent une cible de choix pour la marque de textile, en raison de leur pouvoir d'achat qu'il considère supérieur aux « grimpeurs »⁹¹². L'évolution du marché des équipements d'escalade, non investiguée dans cette thèse, mériterait une analyse approfondie en raison des nombreuses transformations qui semblent s'y produire. Par-delà la « *marketization intensive* » de celui-ci, un processus de « *marketization extensive* » (Callon, 2015) semble également l'impacter : l'essor de nouveaux biens et services, ou la mise en marché de ceux qui ne l'étaient pas (par exemple, l'entraînement), en témoigne. Ces tendances confirment qu'avec le développement de l'escalade en salle se produit une mise en marché du sport, pratiqué dans une logique de consommation, qui concerne aussi bien les services proposés par les salles que les biens vendus sur le marché. D'après Aubeil & Lefèvre (2022, p. 12) le bloc serait particulièrement propice à une « *MacDonaldization* » (Ritzer, 2008) de l'escalade. Les tendances que nous esquissons dans ce chapitre confirment que les transformations du marché des salles d'escalade participent à un formatage capitaliste de l'offre de pratique, confirmant le processus d'« économisation » (Callon, 2015) de l'escalade actuelle en France.

⁹¹¹ Site internet de Snap Climbing. <https://snapclimbing.com/fr/>

⁹¹² Entretien avec S. Guillou, septembre 2020.

Chapitre 4. Processus d'innovations dans la gestion des sites naturels d'escalade.

Dans ce chapitre, nous étudierons la transformation des modes de gestion des sites naturels d'escalade en France. Historiquement au cœur de l'action de la FFME pour le développement de l'escalade, l'organisation de cette pratique a profondément évolué face à la complexité croissante des enjeux qui pèsent sur celle-ci. Des problématiques inédites ont émergé, appelant la fédération à faire évoluer cette organisation pour impliquer davantage les différentes parties prenantes (collectivités, entreprises, etc.).

Alors que cette pratique était originellement libre et non-règlementée, une innovation occupe une place centrale dans l'institutionnalisation de l'escalade en milieu naturel : les conventions d'usage. Il s'agit d'un dispositif de conventionnement pour dégager les propriétaires de toute responsabilité juridique lors de la pratique de l'escalade. Cela a permis, indirectement, de favoriser le développement des sites naturels d'escalade : dans la mesure où les propriétaires n'engagent plus leur responsabilité, ils sont davantage enclins à accepter l'équipement d'un site d'escalade sur leur terrain. Celles-ci ont été mises en place par la FFME, et sont apparues en 1985 à Buoux⁹¹³ ; il s'agit d'une forme pionnière d'organisation de la pratique en milieu naturelle. Ce dispositif fut utilisé pendant trente-cinq ans et concerna jusqu'à plus mille sites d'escalade en France. Désormais obsolète, leur disparition a donné lieu à l'éclosion de multiples propositions pour la gestion et l'entretien des sites.

Nous centrerons tout d'abord notre analyse sur les conventions d'usages signées par la FFME. Nous tenterons de retracer la trajectoire de cette innovation sociotechnique (Akrich, 2006) : en effet, les conventions d'usage reposent sur un réseau composé d'acteurs humains (dirigeants fédéraux, propriétaires de terrain, équipiers et grimpeurs locaux, etc.) mais aussi d'éléments non-humains (le document de convention, la falaise, le matériel d'équipement, l'environnement du site, etc.). Chaque convention constitue une association unique de ces différents actants en fonction du site dont il est question. Nonobstant les singularités locales,

⁹¹³ Buoux est un site d'escalade majeur dans l'histoire de l'escalade. Il fut un des premiers sites français à proposer un grand nombre de voies dans le 7^e et 8^e degré, notamment grâce à des innovations en terme d'ouverture.

De nombreuses premières ascensions de difficulté mondiale ont été réalisées dans les années 1980 : ça glisse au pays des merveilles (8a) ; Rêve de Papillon (8a) ; La rose et le vampire (8b) ; La rage de vivre (8b+) ; etc.

Les meilleurs grimpeurs de l'époque ont largement contribué au succès du site : P. Edlinger, les frères Le Menestrel, J.B. Tribout, D. Chambre, etc. mais aussi les anglais J. Moffatt et B. Moon, dont la rivalité affichée avec certains grimpeurs français a constitué un moteur pour la réalisation de premières ascensions. On peut citer le premier 8c français, *Azincourt*, réalisé par J. Moffatt en 1989.

au niveau macroscopique, la trajectoire de cette innovation fut marquée d'une part par des bifurcations, qui contribuent à reconfigurer le réseau d'actants qui la porte ; et d'autre part par des controverses, qui par leur dimension instituante (Lemieux, 2007), la façonnent de manière réciproque. Notre analyse révèle comment ces conventions d'usages ont connu un processus d'innovation par retrait (Goulet et Vinck, 2012), laissant la place à de nouveaux Points de Passage Obligés (Callon, 1986, p. 15).

Enfin, nous analyserons ces différents Points de Passage Obligés, qui émergent en tant que perspectives organisationnelles pour les sites naturels d'escalade, alors que leur gestion est désormais soumise à des enjeux contradictoires et complexes. Nous explorerons chacune de ces innovations organisationnelles qui, elles aussi, sont l'objet de controverses qui structurent et accompagnent leur développement.

1. Le développement des conventions d'usage (1985-2010)

1.1. Contextualisation

La première convention d'usage de France est apparue à Buoux, dans le Vaucluse, en 1985, à l'initiative de la FFM (ancêtre de la FFME) et du Comité de défense des Sites et Rochers d'Escalade (COSIROC)⁹¹⁴. Suite à l'interdiction de la falaise par arrêté municipal en 1984 à cause de la fréquentation massive et irrespectueuse du site, la création de ce dispositif est imaginée afin de s'accorder avec les propriétaires et élus locaux sur la pratique de l'escalade.

Le COSIROC

Le Comité de défense des Sites et Rochers d'Escalade association créée en 1962⁹¹⁵, toujours en activité aujourd'hui⁹¹⁶, qui existe en marge des fédérations sportives. Cette organisation n'est pas affiliée à une fédération sportive : aucun lien ne semble exister avec la FFME⁹¹⁷. De plus, son action s'effectue directement sur le terrain et avec les collectivités. Il s'agit d'une instance dont l'objectif est de défendre l'accès et d'organiser l'entretien des sites

⁹¹⁴ Sources : Auteur inconnu. France : La mort « assurée » des conventions, perspectives et réactions. *Fanatic Climbing*. 6 mai 2020. <https://fanatic-climbing.com/france-la-mort-assuree-des-conventions-perspectives-et-reactions-french-only/>

Auteur inconnu. De nouveaux témoignages... Site internet d'Escalabuoux. Avril 2020. <https://www.escalabuoux.com/t%C3%A9moignages/>

⁹¹⁵ Ancien site du COSIROC. Dernière mise à jour : 25/01/2008. <http://www.cosiroc.fr/AncienSite/anciensite.html>

⁹¹⁶ Site internet du COSIROC. <https://cosiroc.fr/index.php>

⁹¹⁷ D'après l'analyse des procès-verbaux de Conseil d'Administration et d'Assemblée Générale de la FFME de 2006 à 2020.

naturels d'escalade. L'organisation s'est impliquée dans la mise en place des premières conventions d'usage, sous l'impulsion de Daniel Taupin, président de 1985 à 1997, et également membre du Comité Directeur de la FFME des années 1980 jusqu'à son décès en 2003.

Autrefois nationale, son activité s'est aujourd'hui recentrée sur l'Ile-de-France et les secteurs gréseux du sud parisien (Fontainebleau, vallée de l'Essonne, vallée de Chevreuse).

En effet, l'histoire de l'« escalade libre », qui se développe au tournant des années 1980, est marquée par une première forme d'institutionnalisation de l'escalade en site naturel. Au début des années 1980, la FFM, qui fédère les pratiquants de l'alpinisme, fait preuve de conservatisme à l'égard de l'escalade libre qu'elle peine à intégrer : elle reste attachée à la pratique et aux valeurs de l'alpinisme, et ne voit pas positivement l'émergence de l'escalade libre, dont l'éthique et la logique « sportive » représente une rupture avec leur pratique (Gloria & Raspaud, 2006). Une fédération dissidente, la FFE, est créée de 1983 à 1985, avant une réunification des deux organisations. La création de la FFE repose sur la mise en place et de la promotion des compétitions d'escalade, source de clivage entre les alpinistes et les grimpeurs ; mais la question de la gestion des sites naturels n'apparaît pas comme une préoccupation centrale pour les deux fédérations. C'est le COSIROC, grâce à sa proximité avec la FFM, qui parvient toutefois à mettre en place la première convention de France ; celles-ci seront ensuite reprises par la FFME une fois les deux fédérations réunifiées. Le nombre de conventions culminera à 1050 en 2016⁹¹⁸, avant de décroître jusqu'en 2020, date à laquelle la FFME annonce une dénonciation de l'ensemble de celles-ci à l'horizon 2021⁹¹⁹.

Nous nous intéresserons ici à ces conventions d'usage, déployées par les Comités Départementaux (CD) – puis Comités Territoriaux (CT) – à partir de 1985. Nous nous attacherons à retracer la trajectoire sociotechnique de cette innovation, afin d'identifier le réseau sociotechnique qui la porte, ainsi que les controverses qui en découlent (Callon, 2006).

1.2. Les conventions d'usage : cartographie d'un réseau d'innovation sociotechnique

Dans la perspective sociologique de l'ANT, l'innovation se définit comme un processus de transformation ou d'invention d'un objet qui repose sur un « système

⁹¹⁸ Auteur inconnu. SNE : la FFME continue de répondre aux questions. Site internet de la FFME. 28 mai 2020. <https://www.ffme.fr/reponses-aux-comites-territoriaux-concernant-les-sne/>

⁹¹⁹ P. You. Lettre à destination des présidents de ligues, comités territoriaux et clubs. 22 avril 2020. <https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2020/04/Courrier-Pr%C3%A9sidentes-de-Ligues-CT-et-clubs-Assurances-et-conventionnement-SNE.pdf>

sociotechnique » (Akrich, 1989), c'est-à-dire un ensemble d'« *actants* » - acteurs humains et éléments non-humains – enrôlés au sein d'un réseau structurant autour de celle-ci. L'innovation est le fruit d'un processus de traduction (Callon, 1986, p. 37) abouti, c'est-à-dire un « *mécanisme par lequel un monde social et naturel se met progressivement en forme et se stabilise pour aboutir, si elle réussit, à une situation dans laquelle certaines entités arrachent à d'autres, qu'elles mettent en forme, des aveux qui demeurent vrais aussi longtemps qu'ils demeurent incontestés* ». Afin d'analyser la trajectoire sociotechnique des conventions d'usage, nous chercherons donc à retracer les actants impliqués dans le réseau d'innovation autour de ce mode de gestion novateur lors de sa mise en place, en s'efforçant d'analyser les relations entre actants, les ajustements, les négociations, et les bifurcations.

Les conventions d'usage constituent un dispositif inédit lors de leur invention. Outre l'aspect contractuel qui lie le(s) propriétaire(s) du site avec le Comité FFME signataire, une analyse au prisme sociotechnique nous permet d'identifier d'autres actants impliqués dans cette innovation (voir Figure n°11). Malgré leurs intérêts divergents, chacun d'entre eux s'accorde autour de la traduction proposée par la FFME : signer des conventions d'usage pour dégager les propriétaires de toute responsabilité et favoriser le développement des sites naturels en question.

Le premier actant incontournable est la FFME, via ses Comités (Départementaux, puis Territoriaux). En tant que fédération délégataire, elle bénéficie d'une légitimité pour s'affirmer comme interlocutrice indispensable dans le développement des conventions.

L'implication du COSIROC dans le réseau d'innovation s'explique par sa raison d'être : il s'agissait à l'époque d'une organisation au rayonnement national, œuvrant pour la défense et l'entretien des sites naturels d'escalade. L'association de la FFME avec cet actant pour développer le dispositif des conventions d'usage permet à la fédération de bénéficier de l'expérience, de la motivation et de la légitimité de cette organisation dédiée spécifiquement à la préservation des sites de pratique.

Les conventions d'usage reposent également sur l'association des grimpeurs et des équipiers, utilisateurs des sites d'escalade. Si les premiers grimpent les voies équipées par les seconds, leurs intérêts convergent : bénéficier de sites d'escalade autorisés pour équiper et/ou grimper des voies d'escalade.

Enfin, les propriétaires des sites, qui peuvent être aussi bien privés que publics, sont inévitablement associés au sein du réseau d'innovation, dans la mesure où ils sont au cœur du dispositif : les conventions leur permettent de dégager leur responsabilité des sites dont ils sont propriétaires. Dans le cas de propriétaires privés, l'escalade peut représenter une source

de nuisances ou d'ennuis juridiques. Lorsqu'il s'agit de propriétaires publics (Collectivités, Office National des Forêts [ONF], etc.), il n'y a pas nécessairement plus d'intérêt pour l'escalade : en effet, dans les années 1980, l'activité ne semble pas perçue comme une pratique touristique à valoriser, comme en témoigne l'interdiction de la falaise de Buoux par arrêté municipal en 1984⁹²⁰.

Enfin, le site naturel conventionné constitue le cinquième et dernier actant. Cet élément géologique et naturel, non-humain, est au cœur du processus d'innovation puisque les conventions portent directement sur les questions de gestion et de responsabilité de celui-ci. En devenant un site d'escalade conventionné, ces sites naturels vont connaître un aménagement matériel pour se conformer à *ce qu'on attend d'eux* dans les conventions.

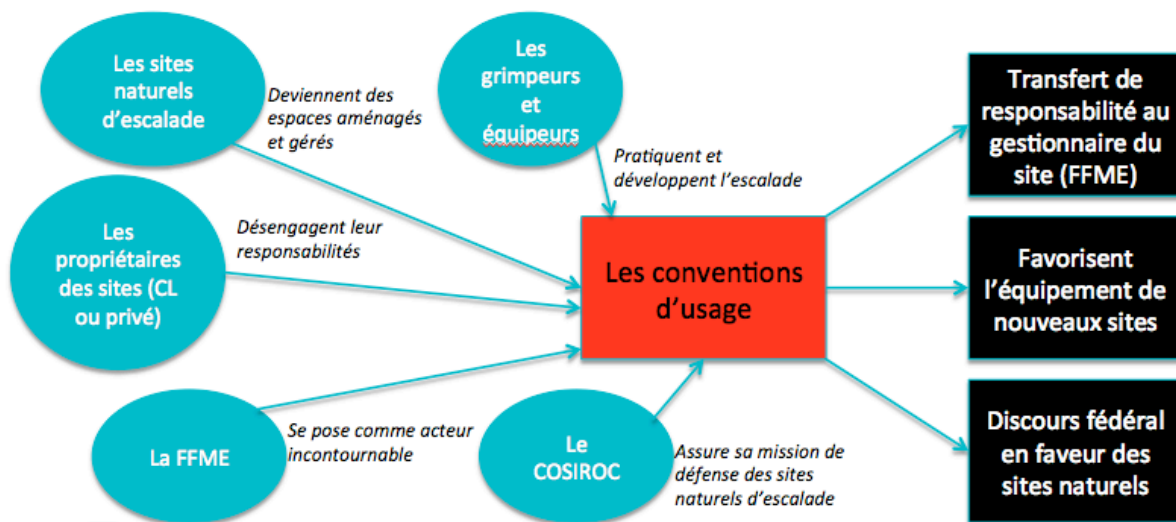


Figure n°11. Le réseau sociotechnique des conventions d'usage FFME.

Suite à la signature de la première convention d'usage en 1985 sur le site de Buoux, leur nombre a connu une croissance importante dans une période de relative stabilité. Cette innovation a ainsi pu se développer sans entrave : l'ensemble des actants impliqués adoptant ainsi leur propre traduction de ce nouveau dispositif favorable à leurs intérêts. D'après M. Troussier, ancien Cadre Technique National chargé du développement des sites naturels à la FFME, les Comités des départements où se trouvent des sites naturels, qui se sont lancés dans le conventionnement des sites, ont été « *livrés à eux-mêmes* »⁹²¹. Ils ont ainsi bénéficié d'une

⁹²⁰ Auteur inconnu. Sans titre. Site internet de Bruno Fara. Date inconnue. http://bfara.free.fr/Accueil/Ecoles/Buoux/page_histoire%20_Buoux1.htm

⁹²¹ Entretien avec M. Troussier, août 2019.

certaine autonomie pour développer les sites naturels grâce à l’outil que sont les conventions d’usage. Alors que la direction nationale se serait concentrée sur le développement des compétitions, en pleine structuration internationale, l’engagement de D. Taupin aurait permis de maintenir un engagement fédéral en faveur de la pratique extérieure. Acteur historique dans la topographie des sites d’escalade, engagé à la fois au COSIROC (dont il fut président 12 ans) et à la FFME (où il assumait diverses responsabilités au niveau national), il était dans les années 1990 le « *dirigeant identifié sur les problématiques de falaise* »⁹²².

La période de 1985 à 2010 est donc marquée par un développement des sites qui s’apparente à un processus de traduction abouti, c’est-à-dire « *un mécanisme par lequel un monde social et naturel se met progressivement en forme et se stabilise pour aboutir, si elle réussit, à une situation dans laquelle certaines entités arrachent à d’autres, qu’elles mettent en forme, des aveux qui demeurent vrais aussi longtemps qu’ils demeurent incontestés* » (Callon, 1986, p. 37). En effet, tous les actants s’accordent sur une mise en forme de l’escalade en site naturel qui convient à tous, puisque rien ne vient la contrarier : développer des sites d’escalade grâce aux conventions d’usage, qui permettent de décharger la responsabilité du propriétaire tout en accroissant le nombre de sites et de voies à grimper pour les pratiquants. La FFME a pu ainsi, à moindre frais – dans la mesure où ce développement est essentiellement le fruit des acteurs de terrain – enrôler les actants autour de l’innovation qu’elle a créée avec le COSIROC.

1.3. L’importance controversée des conventions d’usage

Comme tout processus de traduction, le développement des conventions d’usage à partir de 1985 a été marqué par des négociations, des ajustements entre actants (Callon, 1986), donnant lieu à des controverses. L’objectif est d’expliquer en quoi la mise en place et la promotion des conventions d’usage a donné lieu à une controverse autour de l’importance de ce dispositif et du rôle joué par la FFME. Cette controverse illustre l’opposition entre les échelons national et local au sein de la FFME, c’est-à-dire entre les acteurs dirigeants au niveau national et ceux au niveau local.

Ainsi, du côté de la direction nationale de la FFME, le rôle facilitateur des conventions d’usage dans le développement de l’escalade en site naturel est valorisé dans leur communication. La fédération s’appuie sur sa presse interne⁹²³ pour valoriser ses actions.

⁹²² Entretien avec M. Troussier, août 2019.

⁹²³ Voir le chapitre n°1 de cette thèse.

Ainsi, A. Renaud, DTN-adjoint, considère qu'il s'agit de « *quelque chose d'unique* », qui a « *indéniablement permis un développement plus rapide de la pratique* »⁹²⁴. Malgré l'abandon récent des conventions, devenues Point de Passage à éviter (voir ci-après), la direction fédérale vante ainsi les mérites d'un dispositif « *qui marchait bien* »⁹²⁵. C'est aussi l'occasion d'attribuer, *a posteriori*, les mérites à 'la fédération' dans son ensemble, en faisant fi des voix déplorant le manque d'investissement politique sur ce dossier. Le rôle du COSIROC semble également avoir été invisibilisé : dans le récit fédéral, les conventions d'usage sont l'initiative de la seule FFME⁹²⁶.

En effet, de nombreux détracteurs pointent une orientation politique en faveur du développement des SAE et des compétitions au détriment des sites naturels. Ce désintérêt relatif pour ces derniers n'aurait cependant pas nui au développement des conventions, mais aurait mené à un pilotage essentiellement local, comme l'indique M. Troussier :

« Il y a une histoire de la FFME et de ses dirigeants, qui fait que c'était plus simple pour un certain nombre de dirigeants de rentrer sur le dossier compétitions, salles, murs, clubs, plutôt que falaise, qui était une sorte de domaine réservé à la fois à certains élus nationaux. [...] Donc il ne s'agit pas de jeter la pierre pour quiconque, il faut se rappeler comment ça se passait. Et donc la gestion des falaises déléguée aux comités, fait que les comités, plus ou moins, se sont intéressés au dossier, et donc ont fait leur salade ».

J.J. Rolland, équipier du Briançonnais, appuie ce décalage entre acteurs locaux et direction nationale. Selon lui, la fédération n'a jamais mis les moyens nécessaires pour développer l'escalade en extérieur : « *La fédé, elle signait des conventions, où soi-disant elle entretenait les sites, mais c'était avec le dos de la cuillère ! Ils n'étaient jamais entretenus les sites. C'était une hypocrisie... Bon, ça a été dit, ces conventions ça nous a permis de développer l'escalade* »⁹²⁷. Il déplore également l'aspect technocratique de la direction technique nationale dans sa conception de l'équipement. Les normes édictées seraient déconnectées de la pratique de l'escalade, et se concentreraient sur les aspects techniques : espacement entre les points, pose des points, etc. Ainsi, selon lui, « *vous pouvez être un imbécile, pas savoir grimper, si vous savez mettre un scellement dans du rocher, vous êtes un bon équipier. Ça c'est un truc que j'ai jamais compris* ».

⁹²⁴ Auteur inconnu. Quelles solutions pour nos falaises ? GrandeVoix. Date inconnue. <http://grandevoix.fr/quelles-solutions-pour-nos-falaises>

⁹²⁵ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

⁹²⁶ Auteur inconnu. Quelles solutions pour nos falaises ? GrandeVoix. Date inconnue. <http://grandevoix.fr/quelles-solutions-pour-nos-falaises>

⁹²⁷ Entretien avec J.J. Rolland, décembre 2020.

L'opposition entre les acteurs de terrain et la direction nationale sur le développement des sites naturels repose ici sur la divergence des traductions. Si originellement, la mise en place des conventions d'usage permet à chaque actant d'y trouver son compte, les traductions initialement divergentes du même fait (s'appuyer sur des conventions d'usage pour gérer les sites naturels d'escalade) ont mené à l'accroissement du décalage entre les actants.

Ainsi, la direction nationale voit dans les conventions d'usage un outil de communication pour attester de son engagement en faveur de la pratique outdoor, avec un investissement minimal puisque ce sont les comités locaux qui en assurent la gestion. Marqués par une vision technocratique et normative du sport, les dirigeants fédéraux ont ensuite développé un attirail normatif considéré comme hors-sol par les acteurs de terrain.

De son côté, les équipiers ont perçu les conventions d'usage comme un outil pour légaliser et développer leur pratique. Cependant, au fil du processus d'innovation, leur normativité autonome (Aubel, 2005), c'est-à-dire leur volonté de définir leurs propres normes et règles, s'est heurtée aux normes hétéronomes, produites par la FFME, avec laquelle ils sont liés au sein du réseau d'innovation.

Malgré une convergence initiale autour d'une innovation commune, les conventions d'usage, les deux catégories d'actants qui s'affrontent ici ont développé leur propre traduction de ce dispositif organisationnel. Au fil du processus d'innovation, les deux traductions se sont éloignées et sont devenues divergentes.

La structuration de la controverse autour de l'implication de la direction nationale de la FFME dans les conventions d'usage est révélatrice d'une asymétrie de pouvoir entre acteurs locaux et dirigeants nationaux au sein du réseau d'innovation. En effet, l'échelon national dispose de ses propres titres de presse, bénéficie d'un relai dans les médias nationaux et d'un solide réseau institutionnel : autant d'éléments qui lui permettent d'entretenir une asymétrie durable avec l'échelon local, en enrôlant l'ensemble des actants (Callon & Latour, 2006) qui trouvent tous leur compte dans la traduction proposée.

Ce pouvoir asymétrique permet à la direction nationale de la FFME de se maintenir au pouvoir, d'orienter la politique fédérale à sa guise, et de communiquer sur sa propre traduction, au détriment des acteurs locaux impliqués dans la gestion des sites naturels, qu'elle n'intègre pas dans le réseau d'innovation. Ces derniers étant éparpillés, peu organisés sur le plan politique, et marginalisés au sein de la fédération, ils n'ont pas réussi à constituer un contre-réseau suffisamment solide et puissant pour infléchir la ligne fédérale.

1.4. Les limites du dispositif

Il faut cependant garder à l'esprit que les conventions d'usage ne concernent pas l'ensemble des sites naturels d'escalade français : au mieux, 1050 sites ont été conventionnés sur un total de plus de 2500 sites⁹²⁸. Plus de la moitié des sites n'ont donc jamais été conventionnés, et sont référencés publiquement ; ce qui nous invite à nuancer l'argument fédéral selon lequel les conventions d'usage ont été l'outil majeur du développement de l'escalade en milieu naturel. Outre les sites dont l'existence est rendue publique, il existe également une multitude de sites dits secrets, impossibles à quantifier⁹²⁹. Ces sites sont plus ou moins confidentiels, comme l'illustre l'exemple de Lourmarin, falaise interdite du Lubéron mais néanmoins fréquentée 'publiquement'⁹³⁰. Certains sites demeurent en revanche strictement secrets, et ne sont accessibles que par le bouche-à-oreille.

De plus, le concept de conventions d'usage, créées par le COSIROC et la FFME, a également été repris par les deux autres fédérations qui investissent la pratique de l'escalade : la FFCAM et la FSGT. La FFCAM disposerait d'une centaine de conventions « historiques »⁹³¹, comme le site emblématique des Gorges du Tarn⁹³². De son côté, la FSGT conventionne également certains sites comme Hauteroche (Côte-d'Or) ou Orgon (Bouches-du-Rhône)⁹³³, falaise historique des années 1990.

Il faut donc replacer les conventions d'usage dans leur contexte : une innovation unique pour organiser l'équipement, la gestion et l'entretien des sites naturels d'escalade, dans des contextes qui le nécessitent (menace d'interdiction, etc.). Nonobstant, ce dispositif n'irrigue pas l'ensemble des sites naturels français : plusieurs explications émergent, à commencer par le fait que les grimpeurs font souvent preuve d'une « *normativité autonome* » (Aubel, 2005), marquée par la volonté de définir eux-mêmes leurs propres règles. Dans cette perspective, il est fréquent qu'un site soit équipé sans se soucier des propriétaires (Yolka,

⁹²⁸ Il s'agit d'une estimation, car ne sont pas référencés les sites secrets.

Source : Auteur inconnu. Carte interactive des sites naturels d'escalade. Site internet de la FFME. Date inconnue. https://www.ffme.fr/carte-interactive/esc_sne/

⁹²⁹ C. Vigier, équilibreur membre du CT FFME de l'Isère (38), évoque le nombre de 3 à 4000 sites au niveau français.

Source : entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

⁹³⁰ Rédaction TL²B. Billet d'humeur (mauvaise) et cartons rouges. *La Tribune Libre de Bleau*. 4 mars 2013. <https://www.tl2b.com/2013/03/billet-d-mauvaise-et-cartons-rouges.html>

⁹³¹ Entretien avec L. Thibal, DTN FFCAM, décembre 2020.

⁹³² Auteur inconnu. Communiqué. FFCAM. 15 juillet 2020. https://www.ffcam.fr/csx/scripts/downloader2.php?filename=STADATA_FFCAM/fichier1/48/27/kcn40mhrjko&mime=application/pdf&originalname=CP_7_FFCAM_-_Place_de_l_escalade_dans_le_projet_de_d_veloppement_associatif_-_15_juillet_2020.pdf

⁹³³ Site internet de la FSGT (page désactivé en avril 2023). https://www.fsgt.org/activites/escal_mont/snsthugon/formation-%C3%A0-l%C3%A9quipement-de-sites-naturels-de-descalade-du-3-au-5-jui

2015, p. 88) : cela peut, dans le cadre de sites de faible ampleur, se dérouler sans aucune conséquence juridique (voire dans l'ignorance du ou des propriétaires). Dans la majorité des cas, les sites sont autorisés par le propriétaire, sans avoir signé de convention avec un tiers responsable de l'entretien et de la gestion du site.

2. L'accident de Vingrau et ses conséquences (2010-2020)

L'accident de Vingrau, survenu en avril 2010, représente une bifurcation majeure dans la trajectoire de l'innovation sociotechnique que sont les conventions d'usages mises en place par la FFME. Cet accident a été évoqué dans les précédentes parties, dans la mesure où celui-ci vient bouleverser l'ordre antérieur de la gestion de l'escalade en site naturel.

L'accident de Vingrau

Le 3 avril 2010, le guide de haute-montagne J. Prat et sa compagne grimpent sur la falaise de Vingrau (Pyrénées-Orientales) avec leur famille⁹³⁴. Alors qu'il grimpe en tête et se situe à cinq mètres de hauteur, le guide décroche un bloc de plus d'un mètre de diamètre, ce qui l'amène à chuter violemment de plusieurs mètres. Le bloc heurte ensuite sa compagne, qui l'assure. Les deux victimes seront hélicoptérées et hospitalisées pendant plusieurs semaines. L'assureuse, plus gravement blessée que le grimpeur, subira un traumatisme crânien et une amputation de l'avant-bras. Le grimpeur passera plusieurs mois en fauteuil roulant, mais n'a aujourd'hui pas de handicap et a pu reprendre l'escalade.

Suite à l'accident, conseillées par des proches, les deux victimes ont porté plainte contre la FFME afin d'obtenir une réparation pour le préjudice subi. Cela a conduit à une première condamnation de la fédération, en 2016, au Tribunal de Grande Instance de Toulouse, confirmée en appel, puis en cassation.

L'objectif ici est d'analyser en quoi cet accident représente un virage majeur dans l'organisation de la pratique en milieu naturel. Dans un second temps, nous analyserons la controverse consécutive à cet accident, qui vient questionner l'investissement fédéral pour les sites naturels d'escalade.

2.1. Une ouverture de la boîte noire

En tant qu'innovation sociotechnique, les conventions d'usage sont portées par un réseau d'actants autour d'une traduction commune. Ce processus de traduction reste le

⁹³⁴ M. Virilli. Jacques Prat, victime de l'accident de Vingrau : « Cette escalade, qui a commencé dans la joie, a fini dans le malheur ». Site internet de Montagnes Magazine. 30 décembre 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-jacques-prat-victime-accident-vingrau-cette-escalade-commence-joie-fini-malheur>

« résultat toujours provisoire des actions en cours » (Callon, 2006, p. 267), au sein duquel il n’y aurait « pas de composition ni stabilité a priori » du social (Latour, 2006). Dans cette perspective, un réseau d’innovation est sans cesse susceptible de se recomposer de manière réciproque : l’innovation en tant que telle évolue, ce qui recompose le réseau ; ou inversement, le réseau d’actant se transforme, ce qui influence l’innovation (Akrich, 2006).

Callon & Latour (2006, p. 19) évoquent le concept de boîte noire, défini comme la mise en invisibilité d’actants et de leurs activités : « une boîte noire renferme ce sur quoi on n’a plus à revenir ; ce dont le contenu est devenu indifférent ». Callon (2006, p. 271) en donne une explication en creux : « parfois, les boîtes noires s’ouvrent brutalement. La présence et l’activité d’actants deviennent visibles lorsque surviennent des échecs ou des incidents ». Ici, nous nous intéresserons à cette idée d’ouverture de la boîte noire : nous monterons comment l’accident de Vingrau en est une illustration, et comment celui-ci nous permet de comprendre et d’expliquer la reconfiguration du réseau d’innovation qui en découle (voir Figure n°12 ci-dessous).

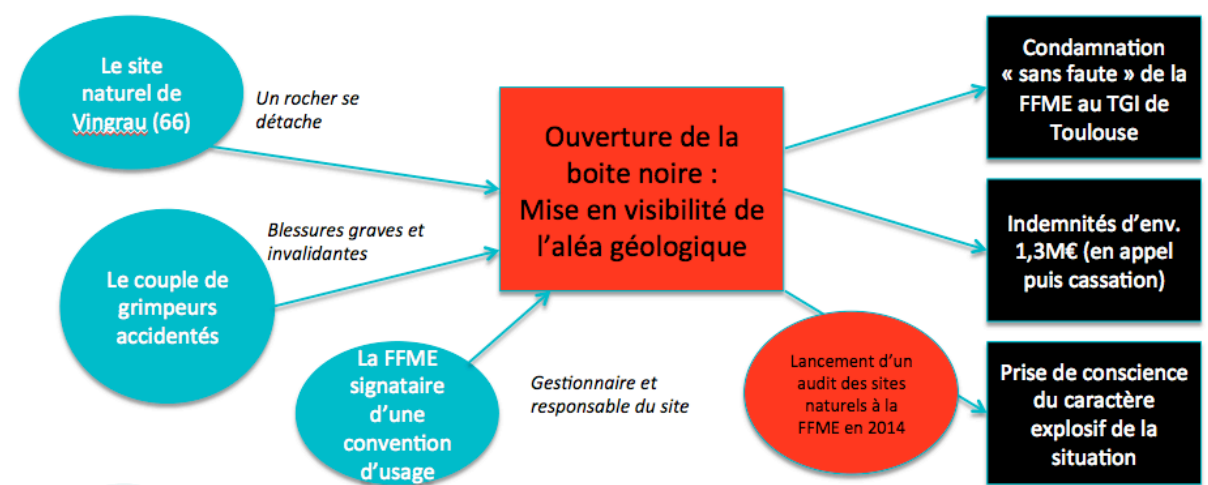


Figure n°12. L’accident de Vingrau et ses conséquences.

Il semblerait qu’avant l’accident de Vingrau, un élément majeur ait été *mis en boîte noire*, c’est-à-dire rendu invisible, dans le fil du processus de traduction. Actant incontournable du réseau sociotechnique – puisqu’il s’agit du support sur lequel se pratique l’escalade – le rocher n’était pas invisible. Cependant, son *activité* l’était : c’est-à-dire que ses potentialités d’action n’étaient pas visibles. En effet, toutes nos données semblent indiquer qu’aucun accident lié au rocher, et d’une gravité suffisante, ne se soit produit entre 1985 et

2010. Dans les conventions d'usage bipartites⁹³⁵, telles qu'elles étaient rédigées, il y avait un transfert direct de la responsabilité juridique du propriétaire des lieux vers la FFME, qui devenait 'gardienne de la chose'. Ce transfert de responsabilité n'a vraisemblablement jamais été identifié comme porteur de lourdes conséquences juridiques. La direction nationale semblait encourager les acteurs locaux à développer des conventions, comme l'indique l' élu fédéral C. Chemelle : « *Moi j'ai connu la FFME hyper active, dans les années 2000, sur les conventionnements – on conventionnait à tour de bras – on discutait, ça posait aucun souci* »⁹³⁶. Plutôt que de révéler l'inconscience de la FFME, ce développement des conventions laisse plutôt à penser à une forme d'insouciance de la part de l'ensemble des actants ; mais celle-ci nous apparaît aujourd'hui évidente parce qu'elle a été rendue visible. De plus, cette insouciance vis-à-vis des risques judiciaires encourus lors du développement des conventions témoigne d'un changement dans le rapport au risque au sein de la fédération et, plus largement, dans la société, marquée par l'émergence d'un phénomène de « *judiciarisation* » (Yolka, 2015, p. 8), ou « *juridicisation* » (Sontag & Roux, 2013, p. 1).

Cette méconnaissance des conséquences juridiques d'un tel dispositif légal illustre la 'mise en boîte noire' de ce que nous appellerons l'aléa géologique : c'est-à-dire la potentialité imprévisible du rocher à se casser. Bien sûr, l'expérience des équipiers leur permet d'identifier, lors des phases de purge, la nature du rocher, sa qualité et ses fragilités potentielles. Grâce à leurs connaissances (empiriques et/ou géologiques), ces derniers ouvrent la plupart du temps des lignes sur du rocher dit 'sain', c'est-à-dire avec un risque limité de casse de prises (principalement de petite taille), donc aux conséquences *a priori* minimales.

Sauf que ces savoir-faires ont tenté de domestiquer le rocher, mais n'ont pas réussi à en anéantir l'activité. Ainsi, le site de Vingrau était un site conventionné et équipé par le CT FFME des Pyrénées-Orientales (66)⁹³⁷, dont l'entretien avait été correctement effectué. Cela n'a cependant pas empêché l'aléa géologique, c'est-à-dire la capacité imprévisible du rocher à casser : un bloc de plusieurs tonnes s'est détaché et est tombé sur un couple de grimpeurs, occasionnant des blessures lourdes et invalidantes ainsi qu'une indemnité qui s'élèverait à plus d'un million d'euros⁹³⁸.

⁹³⁵ FFME et propriétaire(s) du site.

⁹³⁶ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

⁹³⁷ P. Poulet. Déconventionnement en plein confinement. la déconfiture de la FFME ? Site internet de Montagnes Magazine. 6 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-plein-confinement-deconfiture-ffme>

⁹³⁸ Les chiffres oscillent entre 1,3 et 1,8 millions d'euros. Le montant serait de 1,7 millions d'euros pour l'assureur de la fédération Allianz.

Source : Conseil d'Administration de la FFME du 7 mars 2020.

Brutalement, la boîte noire s'est ouverte : les conventions d'usage présentent un angle mort qui n'avait pas été anticipé. En cas d'accident, le gestionnaire (donc la fédération signataire, qu'elle soit FFME, FFCAM ou FSGT) est responsable juridiquement sans faute, quand bien même il s'agit d'un site d'escalade géré et entretenu de manière conforme à la convention et aux règles fédérales. Cette ouverture soudaine a eu des conséquences profondes et durables, affectant sur le long terme le réseau d'actants autour des conventions d'usage.

Ainsi, l'instruction judiciaire s'est étalée sur près d'une décennie : après l'accident en 2010, un premier jugement a eu lieu au Tribunal de Grande Instance (TGI) de Toulouse en 2016, puis un deuxième jugement en appel (2019)⁹³⁹ et un troisième et dernier jugement en cour de cassation en 2020⁹⁴⁰. Tous ont confirmé la condamnation sans faute de la FFME.

En parallèle, la fédération a réagi à l'événement en mettant en place, sur cette même décennie, différentes actions. C. Chemelle, élu au CA à la FFME sur une liste d'opposition à P. You, reconnaît à l'équipe dirigeante une prise en compte tardive, mais effective, des enjeux liés à l'accident⁹⁴¹. Ainsi, un audit a été lancé par la FFME en 2014⁹⁴² sur l'ensemble des sites naturels qu'elle avait sous sa garde. M. Troussier, ancien CTN en charge des sites naturels, évoque une mise au travail contrainte par les événements, et mue par des préoccupations d'ordre budgétaire : « *à partir du moment où l'analyse de Vingrau dès le départ nous a laissé penser que ça nous coûterait de l'argent, ça a mobilisé de l'énergie fédérale quoi* »⁹⁴³. La FFME n'a pas attendu le déconventionnement d'avril 2020 pour prendre la mesure des enjeux liés aux conventions d'usage (nous y reviendrons ci-après). Outre le fait de diagnostiquer les risques liés aux sites naturels, elle s'est également engagée dans une autre voie : faire évoluer la loi sur la responsabilité sans faute du gardien de la chose. Nous reviendrons dans la seconde partie de ce chapitre sur le processus détaillé d'évolution législative de la responsabilité sans faute.

Notons toutefois ici que dès 2017, la FFME a organisé un colloque sur la problématique de la responsabilité sur les sites naturels d'escalade, à laquelle des hommes politiques ont été conviés⁹⁴⁴. De plus, lors d'un précédent colloque intitulé Escalade et droit,

⁹³⁹ Auteur inconnu. Décision de la cour d'appel de Toulouse relative à l'accident de survenu à Vingrau. Site internet de la FFME. 7 février 2019. <https://www.ffme.fr/decision-de-la-cour-dappel-de-toulouse-relative-a-laccident-de-survenu-a-vingrau/>

⁹⁴⁰ P. Yolka. Accident d'escalade – Affaire de Vingrau – FFME – Cassation (rejet). Site internet du Master 2 droit de la Montagne (Université Savoie Mont-Blanc – Université Grenoble Alpes). 28 juillet 2020. <https://master-droit-montagne.fr/accident-descalade-affaire-de-vingrau-ffme-cassation-rejet/>

⁹⁴¹ Entretien avec C. Chemelle, élu FFME, septembre 2020.

⁹⁴² Assemblée Générale de la FFME 2014.

⁹⁴³ Entretien avec M. Troussier, août 2019.

⁹⁴⁴ Le sénateur Les Républicains Bruno Retailleau était présent. Il fut à l'initiative du projet de loi voté dans un premier temps au Sénat.

de nombreux acteurs fédéraux sont intervenus, ce qui a donné lieu à un ouvrage publié sous la direction du Professeur P. Yolka⁹⁴⁵. Des membres de la direction nationale de la FFME y ont communiqué (P.H. Paillason [DTN], V. Maratrat [Directeur du développement des SAE], A. Renaud [directeur adjoint]) ; mais également la présidente du Conseil juridique de la FFCAM B. Cazanave. Ces éléments indiquent donc une activité conséquente de la part de la FFME sur le dossier épineux de la responsabilité en escalade. Certaines communications annonçaient ainsi les changements à venir. A. Renaud, DTN-adjoint, évoquait ainsi l'objectif d'aller vers un partage des responsabilités avec les collectivités au titre du Plan Départemental des Espaces, Sites et Itinéraires (PDESI) (Renaud, 2015, p. 73). Il évoque également la perspective fédérale de solliciter des nouveaux modes de financement, comme le mécénat, le financement participatif ou les fondations (p. 74). Les dispositifs actuellement développés par la FFME (« nouvelles » conventions d'usage, RockClimber) sont donc anticipés par la fédération depuis plusieurs années.

Ainsi, à la suite de l'accident de Vingrau et la mise en visibilité d'« *une épée de Damoclès d'ordre juridique, financier ou assurantiel au-dessus de la tête* »⁹⁴⁶, la FFME a mis en œuvre des actions pour prévenir les conséquences d'autres sinistres similaires. Cela lui permet également de se définir comme « *moteur* »⁹⁴⁷, de par ses actions en faveur de l'évolution de la loi, et de conserver ainsi une posture centrale parmi les autres actants.

Dans le cas de cet accident, l'ouverture de la boîte noire, consistant à rendre visible un aléa géologique qui avait été rendu invisible par les traductions précédentes autour des conventions d'usage, a eu pour conséquence d'ouvrir une autre boîte : celle de Pandore. Ainsi, la jurisprudence du TGI de Toulouse aurait conduit à attirer des avocats pénalistes, spécialistes dans la recherche de dommages et intérêts, à démarcher les victimes d'accidents similaires⁹⁴⁸. Deux autres affaires similaires vont être jugées pour des accidents impliquant la responsabilité sans faute de la FFME⁹⁴⁹ pour des accidents survenus en 2016 et en 2019⁹⁵⁰. Ainsi, l'idée héritée de l'alpinisme selon laquelle la prise de risque était assumée, face à la fatalité de l'accident en site naturel (Milleville, 2015), se heurte ici à une réalité juridique : « *on grimpe toujours chez quelqu'un, fusse au sommet des Grandes Jorasses !* » (Lagarde, 2015, p. 53). La mise en visibilité de la « *judicisation* » de l'escalade (Yolka, 2015, p. 8),

⁹⁴⁵ Yolka, P. (2015). *Escalade et droit*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

⁹⁴⁶ P. You. Edito. *I-Mag n°11*. Décembre 2016.

⁹⁴⁷ Entretien avec P.H. Paillason, mars 2018.

⁹⁴⁸ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

⁹⁴⁹ Conseil d'Administration de la FFME, 7 mars 2020.

⁹⁵⁰ P. Poulet. Déconventionnement en plein confinement. la déconfiture de la FFME ? Site internet de Montagnes Magazine. 6 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-plein-confinement-deconfiture-ffme>

c'est-à-dire le fait que la pratique est indéniablement soumise au droit français, pourrait donc conduire à une « *judiciarisation* » (*ibid.*) qui, à l'excès, menacerait la pérennité de son existence.

2.2. L'investissement controversée de la FFME en débat

Suite à l'affaire Vingrau, la décennie de 2010 à 2020 a été marquée par une controverse autour du désengagement supposé de la FFME sur la question des sites naturels. D'un côté, la FFME assure que malgré l'accident, les sites naturels restent une préoccupation fédérale ; de l'autre, certains acteurs pointent un désengagement progressif de la fédération sur cette question. L'objectif de cette partie est de dépeindre la structuration de cette controverse, consécutive au sinistre de Vingrau, qui oppose la fédération qui défend son engagement et ses actions, à une diversité de détracteurs qui dénoncent le manque d'investissement sur ce dossier de la part de la FFME.

Ainsi, de son côté, la FFME cherche à rassurer ses licenciés quant à son engagement en faveur de l'escalade en site naturel. P. You communique ainsi largement sur le fait que « *votre fédération [la FFME], c'est aussi la préservation des sites naturels d'escalade afin de pérenniser l'accès libre et gratuit à tous les grimpeurs* »⁹⁵¹. Le discours de la direction nationale de la fédération consiste à valoriser les actions entreprises en faveur des sites naturels. S. Viens cite ainsi, lors d'un entretien, les cadres techniques impliqués sur le dossier, comme A. Renaud, à l'époque vice-président de la FFME : « *ça fait un an qu'il ne fait plus que du SNE* »⁹⁵². Son argumentaire s'appuie sur l'idée que le travail institutionnel mené par les cadres n'est pas nécessairement visible du grand public, d'où les critiques dont la fédération fait l'objet. Il n'en serait pas moins essentiel – ce qu'elle s'évertue à rappeler. Sur ce point, la nouvelle loi Montagne⁹⁵³, pour lequel la FFME a œuvré⁹⁵⁴ – lui donne raison. Les autres actions entreprises que nous avons évoquées précédemment illustrent également une non-passivité de la FFME suite à l'accident de Vingrau, et montrent que les discours de la direction nationale apparaissent fondés.

Néanmoins, la portée de cet engagement est fortement discutée et de nombreux acteurs dénoncent l'investissement de la fédération qui serait, selon eux, insuffisant. On trouve parmi

⁹⁵¹ P. You. Edito. *Direct'Cimes n°60*. Décembre 2012.

⁹⁵² Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

⁹⁵³ Article 215, Loi n° 2022-217 du 21 février 2022.
<https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000045197395>

⁹⁵⁴ Voir à ce sujet la partie 7. de ce chapitre où une sous-partie analyse le processus de changement législatif en lien avec l'implication de la FFME

eux des acteurs locaux de la FFME au sein des CT, comme A. Righi, président du CT FFME du Var (83), un département abritant de nombreux sites naturels : selon lui, au niveau national, « *L'augmentation de la part fédérale dédiée aux falaises (20 000 euros) est très faible par rapport au coût réel d'entretien et d'aménagement des falaises, qui avoisine plutôt les 600 000 euros* »⁹⁵⁵. Trois ans plus tôt, J.C. Grand, président du CT FFME voisin de Bouches-du-Rhône, dénonçait également lors de l'Assemblée Générale l'impossible mise aux normes des sites naturels en raison du coût que cela représente, en prenant l'exemple des Calanques⁹⁵⁶.

Un grand nombre de détracteurs de la politique fédérale sur les sites naturels semble se situer dans la presse spécialisée. F. Labreux, ancien rédacteur en chef du magazine *Grimper*, critique de manière récurrente la FFME sur son approche de l'escalade en milieu naturel. Ainsi, il ironise sur le désengagement : « *ils sont malins à la fédération. En se désengageant petit à petit de la gestion des sites naturels et donc de leur équipement, ils luttent ainsi contre tout risque de pollution supplémentaire des sites* »⁹⁵⁷. Il dénonce à plusieurs reprises le déséquilibre au sein de l'organigramme de la FFME entre les salariés travaillant sur les sites naturels et ceux travaillant sur la compétition et le haut-niveau. Ce décalage est selon lui « *explicite* » après avoir observé en 2017 « *3 chargés de mission APPN contre 16 salariés sur le haut-niveau* »⁹⁵⁸, et en 2020 « *quatre personnes dédiées aux SNE et une vingtaine pour le pôle haut-niveau et compétition* »⁹⁵⁹. Dans l'organigramme 2021 (voir l'image n°1), il y a bien 4 salariés sur le dossier des sites naturels d'escalade, confirmant ses propos.

Cet « acharnement » journalistique contre la FFME semble parfaitement compris par la direction nationale de la FFME⁹⁶⁰. Celui-ci fait écho au fait que la presse spécialisée apparaît encore fortement organisée autour de la pratique *outdoor*, comme le soutient Dumont (2017a, 2019) dans ses travaux. Notre pré-enquête, effectuée en début de thèse, révèle également que l'escalade en site naturel est surreprésentée par rapport à l'escalade en salle dans la presse spécialisée internationale⁹⁶¹. Dès lors, nous pouvons supposer que le système

⁹⁵⁵ Assemblée Générale de la FFME 2019.

⁹⁵⁶ Assemblée Générale de la FFME 2016.

⁹⁵⁷ F. Labreux. Edito. *Grimper* n°148. Juin 2013.

⁹⁵⁸ F. Labreux. Edito. *Grimper* n°180. Mai 2017.

⁹⁵⁹ F. Labreux. Le déconventionnement des falaises est une démission de la FFME, pas une obligation ! Site internet de *Grimper*. 4 mai 2020. <https://www.grimper.com/news-le-deconventionnement-falaises-demission-ffme-obligation>

⁹⁶⁰ P. You évoque ainsi l'acharnement de *Grimper* contre la FFME. Source : Conseil d'Administration de la FFME, 16 mai 2020.

⁹⁶¹ Voir à ce sujet la partie 5.1. de l'introduction qui lui est consacrée.

médiatique (journalistes, éditeurs, annonceurs) est davantage sensible aux problématiques qui touchent l'escalade en site naturel : ses acteurs auraient donc un parti-pris sur le fait que toute action qui va à l'encontre de cette pratique est critiquable – notamment s'il s'agit d'une action fédérale.

Enfin, des acteurs institutionnels s'opposent à la politique fédérale de gestion des sites naturels d'escalade de manière cohérente avec leur position vis-à-vis de la FFME. Ainsi, certains acteurs de la FFCAM, fédération alternative de montagne et d'escalade, considèrent que la FFME a mené une politique orientée vers les SAE de manière tout à fait calculée et assumée, et déplorent le désinvestissement de la pratique en site naturel. B. Cazanave affirme ainsi :

« Vingrau, à mon sens, pour la FFME, ça a été une divine surprise. Parce que les falaises ne les intéressent pas, y a pas un sou à prendre, y a que des coûts à prendre. Donc par rapport à l'escalade sport Olympique, et à l'escalade en SAE, il faut être masochiste pour s'occuper des falaises. Le grimpeur de falaise, c'est un pouilleux, qui ne met pas un sou dans son activité, qui veut pas se licencier, et qui ensuite fait des procès : c'est l'image qu'on veut en donner ! Il vaut mieux avoir des gamins qui grimpent en SAE, c'est beaucoup moins emmerdant, et beaucoup moins risqué. Et ça permet de maintenir une prime d'assurance très basse »⁹⁶².

En effet, la FFCAM – qui possède par ailleurs des conventions d'usage toujours actives en 2022⁹⁶³ – défend une pratique tournée vers le milieu naturel. Outre le positionnement selon lequel cette fédération défend le développement des pratiques de plein air, on retrouve également dans les prises de paroles de ses membres un positionnement politique. En effet, il s'agit, pour les acteurs que nous avons interrogés⁹⁶⁴, de s'affirmer comme une fédération alternative, avec une autre vision du développement de l'escalade que celle de la FFME. Cette fédération propose au sein de ses clubs différents « *sports de montagne* »⁹⁶⁵ : escalade, mais également alpinisme, trail, slackline, escalade de glace, vélo de montagne, etc. Celle-ci est également propriétaire et gestionnaire d'un grand nombre de refuges en France : cela représente une activité marchande, parallèle aux activités associatives de la FFCAM, qui occupe une place centrale dans sa stratégie⁹⁶⁶. Dans cette perspective,

⁹⁶² Entretien avec B. Cazanave, décembre 2020.

⁹⁶³ « *On garde nos conventions pour le moment, mais on n'en signe pas d'autres* », d'après le DTN de la FFCAM.

Source : Entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

⁹⁶⁴ L. Thibal (DTN) et B. Cazanave (présidente du Conseil juridique, devenue présidente de la FFCAM par intérim depuis le 1^{er} mai 2022).

⁹⁶⁵ Site internet de la FFCAM. <https://ffcam.fr/>

⁹⁶⁶ En témoigne les nombreuses rénovations de refuge, passées ou en cours.

l'escalade n'est qu'une activité parmi d'autres, et ne semble pas susciter de préoccupation particulière. La stratégie fédérale sur cette activité repose sur les écoles d'escalade au sein des clubs, et la promotion du groupe excellence FFCAM (athlètes réalisant des performances en milieu naturel)⁹⁶⁷. Le DTN reconnaît que la pratique en SAE n'est pas un enjeu prioritaire : « nous, on fait rien spécifiquement pour la développer »⁹⁶⁸. Il considère que la position politique de la fédération se définit comme « frileuse », par exemple sur la problématique de la gestion des sites naturels : « On reste de notre côté, on fait notre part, par contre on revendique rien, et on solutionne rien ». Il regrette que la FFCAM, à l'instar du *Deutscher Alpin Verein* (DAV) en Allemagne, n'ait pas choisi d'investir dans les salles privées d'escalade ; mais il explique ce choix par le positionnement culturel des adhérents de la FFCAM, et sa forte inertie. En tant que DTN, L. Thibal n'est pas élu fédéral mais fonctionnaire du ministère des Sports, ce qui explique ses positionnements en faveur du développement de l'escalade en SAE, parfois en décalage avec la ligne fédérale. Toutefois, il n'a pas la capacité d'infléchir celle-ci dans la mesure où cette approche apparaît minoritaire au sein de la FFCAM, où les élus restent encore très attachés à la pluralité des activités, aux refuges et à la pratique en site naturel⁹⁶⁹.

Ainsi, officiellement, la FFCAM affiche une neutralité vis-à-vis de la politique de la FFME en matière de gestion des sites naturels. Elle ne compte pas récupérer les conventions d'usage dénoncées par la FFME, dans une logique de « non-agression »⁹⁷⁰. Toutefois, les propos tenus par B. Cazanave témoignent d'un point de vue, indirectement affirmé, critique vis-à-vis de la FFME : les dirigeants de la FFCAM considèrent que cette première a sciemment négligé la problématique de la gestion des sites naturels, et que les événements récents résultent de son désintérêt chronique sur ce sujet. De plus, une initiative récente de cette fédération, annoncée en avril 2023, vient faire évoluer ce positionnement : la FFCAM a élaboré un Comité de Pilotage (COFIL) en partenariat avec le Conseil Général de la Drôme pour protéger les sites d'escalade et ré-autoriser ceux qui ont été interdits, alors que le début de l'année 2023 fut marqué par de nombreuses interdictions dans le département⁹⁷¹. Il est

Source : Site internet de la FFCAM. <https://ffcam.fr/> Les sujets interrogés confirment l'importance qu'ils accordent au lien entre les clubs et les refuges : dans leur conception, les sorties en montagne, avec des nuitées en refuge, représentent un aboutissement de la pratique en club.

Sources : entretien avec B. Cazanave, décembre 2020 ; entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

⁹⁶⁷ Entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

⁹⁶⁸ Entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

⁹⁶⁹ Entretien avec B. Cazanave, décembre 2020.

⁹⁷⁰ Entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

⁹⁷¹ P. Poulet. Vers un nouveau modèle de gestion des falaises initié par la FFCAM dans la Drôme. Site internet de Montagnes magazine. 4 avril 2023. <https://www.grimper.com/news-vers-nouveau-modele-gestion-falaises-initie-ffcam-drome>

prématuré d'analyser ce dispositif et ses effets, mais il marque un tournant dans la stratégie de la FFCAM.

Enfin, il existe une opposition associative émergente à la FFME : l'association Greenspits. Créée en 2016 pour rassembler grimpeurs et équipeurs de falaise autour des problématiques d'équipement, d'entretien et de préservation des sites⁹⁷², celle-ci semble particulièrement critique vis-à-vis de la politique fédérale.

L'association Greenspits

Il s'agit d'une association française créée pour œuvrer en faveur des sites naturels d'escalade. Ses missions s'articulent autour de trois axes : entretenir les sites (clean-up days, rééquipements, etc.) ; informer et éduquer les pratiquants (notamment avec le pacte du falaisiste⁹⁷³, ou la charte du rééquipement⁹⁷⁴) ; et valoriser et soutenir les ouvreurs (en les aidant financièrement et/ou en faisant la promotion de leur travail)⁹⁷⁵. L'association organise ainsi des événements comme des clean-up days (journées dédiées au ramassage des ordures sur un site d'escalade), des fêtes du spit (week-end de rassemblement et de découverte d'un site naturel avec diverses animations), ou des rééquipements de sites historiques. Elle met également à disposition sur son site les topos d'escalade des sites équipés par ses membres – pour la plupart des sites de haut-niveau, comme La Ramirole dans le Verdon (Alpes de Haute-Provence), ou la carrière du Maupas (Vaucluse).

L'association rassemble donc des grimpeurs et équipeurs animés par la pratique en site naturel. Malgré une vocation nationale, son terrain d'action se concentre essentiellement sur les falaises du Sud-Est de la France (régions Provence – Alpes – Côte d'Azur et Auvergne – Rhône-Alpes). Certains pointent l'aspect élitiste de Greenspits⁹⁷⁶, fondée par des falaisistes octogradistes, et se préoccupant principalement de leur terrain de jeu : les falaises comportant des voies dans les huitième et neuvième degrés. Toujours d'après L. Thibal, ses membres ne feraient pas d'efforts pour communiquer et échanger avec les autres protagonistes de l'escalade en site naturel (la FFME, l'éphémère Collectif Grimpe Outdoor, etc.). De fait, la petite taille de l'organisation et ses moyens limités la contraignent à restreindre son domaine d'action et à se focaliser sur des actions ciblées. Ainsi, l'association ne prétend pas apporter de réponse politique, mais a plutôt pour vocation d'agir sur le terrain à travers un nombre limité d'actions.

Enfin, l'association reçoit un soutien financier de la part du groupe Arkose & Co, propriétaire des salles d'escalade Arkose⁹⁷⁷. Cet intérêt de cet acteur majeur du marché des salles d'escalade n'est pas nouveau : de nombreux athlètes réalisant des performances en site naturel, dont certains sont membres de l'association, étaient déjà sponsorisés par l'entreprise. Celle-ci assume une orientation de son mécénat vers l'escalade outdoor : outre

⁹⁷² L'association est à l'origine d'un « pacte Greenspits », composée de dix points-clés à respecter.

Source : L. Durand. Greenspits. L'ange gardien des sites d'escalade. Grimper n°174. Août 2016.

⁹⁷³ Auteur inconnu. Le pacte Greenspits. Site internet de Greenspits. Date inconnue. <https://greenspits.com/adopte-le-pacte/>

⁹⁷⁴ C. Palmier. La charte du rééquipement. Site internet de Greenspits. Date inconnue. <https://greenspits.com/charte-du-reequipement-greenspits/>

⁹⁷⁵ Auteur inconnu. L'initiative Greenspits. Site internet de Greenspits. Date inconnue. <https://greenspits.com/connaitre-lassociation-greenspits/>

⁹⁷⁶ Entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

⁹⁷⁷ Entretien avec S. Guillou, septembre 2020.

les bénéfiques en terme d'image, S. Guillou, associé fondateur, est convaincu que la pratique en site naturel est capable de fidéliser les grimpeurs sur le long terme ; signifiant également une plus grande fidélité aux salles Arkose. Ainsi, l'association Greenspits, de par son positionnement unique et quasi-exclusif en France pour la défense des sites naturels d'escalade (nonobstant le COSIROC, dont l'action est recentrée sur l'Ile-de-France), a su s'attirer le soutien de l'entreprise Arkose & Co. En effet, leurs intérêts convergent : pour les membres de l'association, les actions menées permettent de développer et de préserver leur pratique de l'escalade. Pour Arkose, s'associer à Greenspits présente des bénéfices en terme d'image : l'entreprise peut s'afficher proche de la nature, en cohérence avec la démarche éthique, citoyenne et environnementale défendue par l'association. C'est également le moyen de soutenir l'équipement et l'entretien de sites d'escalade naturels de haut-niveau, dans lesquels ses « *Arkose heroes* »⁹⁷⁸ pourront produire des performances médiatisables. La création de Greenspits a eu le mérite de médiatiser les enjeux liés aux sites naturels, notamment dans sa série d'articles *La guerre des sites*⁹⁷⁹. Si elle ne propose pas de solution organisationnelle concrète face aux problématiques de gestion des sites, son rôle au sein du système escalade n'est pas négligeable : communiquer et agir en faveur de l'escalade en site naturel.

Dans une série d'articles sur son site internet intitulée « *La guerre des sites* »⁹⁸⁰, l'association décortique la politique de gestion des sites naturels en France avec le prisme d'équipeurs, pour la plupart non licenciés. Elle y dénonce de nombreux points qu'elle reproche à la fédération : faiblesse du budget alloué aux falaises ; normalisation de l'équipement, qui impose des contraintes supplémentaires aux équipeurs ; et sa professionnalisation, afin de rémunérer les CT.

Nous voyons donc que l'engagement fédéral commence à faire l'objet d'une controverse suite à l'accident de Vingrau, moment à partir duquel la trajectoire des conventions d'usage a connu une bifurcation. La mise en visibilité de l'aléa géologique et indirectement du risque juridique de ce dispositif a conduit la FFME à trouver des solutions alternatives. Perçu comme un désengagement par certains acteurs dont nous venons de détailler les arguments, la politique fédérale sur les sites naturels d'escalade a été l'objet d'une controverse. Le tableau n°13 ci-dessous rassemble les acteurs en présence et les arguments mobilisés dans les deux camps de la controverse.

⁹⁷⁸ Auteur inconnu. *Arkose Heroes*. Site internet d'Arkose. Date inconnue. <https://bethehero.arkose.com/>

⁹⁷⁹ Auteur inconnu. *Articles incontournables*. Site internet de Greenspits. Date inconnue. <https://greenspits.com/articles-incontournables/>

⁹⁸⁰ Il s'agit d'une série de quatre articles.

Source : L'équipe Greenspits. *Les Sites Naturels d'Escalade : entre rêve et réalité...* Site internet de Greenspits. 5 mars 2017. <https://greenspits.com/la-guerre-des-sites/>

<p>La FFME : défend son engagement en faveur de l'escalade en SNE</p>	<p>Les détracteurs : l'affaire Vingrau conduirait à un désengagement de la FFME (acteurs locaux FFME, FFCAM, journalistes, Greenspits)</p>
<p>Intérêt pour les SNE</p> <p>Prise en compte des enjeux avec des actions mises en place</p>	<p>Organigramme fédéral qui place les sites naturels en retrait</p> <p>Volonté de déconventionner non-assumée</p>

Tableau n°13. La controverse autour de l'engagement fédéral pour la gestion des sites naturels.

3. Le classement de l'activité et des sites de pratique

En parallèle de la trajectoire d'innovation sociotechnique des conventions d'usage, un autre changement s'est produit au tournant des années 2010, dont l'importance fait l'objet d'un débat. Il s'agit du classement de l'activité, passée d'une activité en Environnement Spécifique (ES) à une activité en Environnement Non Spécifique (ENS)⁹⁸¹.

3.1. Le passage de l'Environnement Spécifique à l'Environnement Non Spécifique

Au début des mandatures de Pierre You en 2005, l'escalade faisait pleinement partie des activités en ES. Ainsi, dans le cadre de son élection d'administrateur au Comité Directeur du CNOSEF, ce dernier fut chargé du conseil interfédéral des activités à ES⁹⁸². Toutefois, en tant que fédération délégataire chargée de fixer les règles de l'activité, la direction de la FFME a émis le souhait, dès 2010⁹⁸³, de sortir l'escalade de cadre règlementaire qu'elle jugeait trop contraignant. En effet, l'ES impose une contrainte forte en terme de formation : seuls des moniteurs formés par l'Etat sont habilités à y encadrer, comme par exemple les Guides de Haute Montagne en alpinisme. Ainsi, les moniteurs d'escalade étaient auparavant des Brevets d'Etat (BE) formés dans les Centres Régionaux d'Education Physique et Sportive (CREPS), rattachés au Ministère de la Jeunesse et des Sports.

⁹⁸¹ Aujourd'hui, seules « l'escalade pratiquée sur les sites sportifs au-delà du premier relais et "terrains d'aventure", déterminés conformément aux normes de classement technique édictées par la fédération délégataire en application de l'article L. 311-2, ainsi que de l'escalade en "via ferrata" » sont classées en environnement spécifique.

Source : article R212-7 du Code du Sport.
https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000025276534/

⁹⁸² Conseil d'Administration de la FFME du 27 juin 2009.

⁹⁸³ Conseil d'Administration de la FFME du 13 février 2010.

En 2012, l'escalade dite 'sportive' sort du champ de l'ES⁹⁸⁴. Restent en ES l'escalade « *au-delà du premier relai* » (donc les voies de plusieurs longueurs) et le « *terrain d'aventure* » (Cazanave, 2015, p. 102). Une partie de l'escalade en milieu naturel – sur des sites 'sportifs' d'une longueur – change donc de classification et est considérée comme située en ENS. Une conséquence de ce changement est la possibilité pour la fédération, considérée ici comme un acteur privé – ce qu'elle est, malgré ses missions de délégataires de service public pour l'organisation du sport – d'organiser ses propres formations de moniteurs habilités à encadrer contre rémunération en site naturel.

Dans le cadre d'une refonte nationale des diplômes, et du passage des BE aux DE (Diplômes d'Etat), le contenu de ceux-ci sont transformés sous l'impulsion de la FFME⁹⁸⁵ : l'ancien BE, rassemblant escalade en milieu naturel (quel que soit le milieu, en-dessous de 1500 mètres d'altitude) et canyoning, est remplacé par trois formations distinctes :

- un DE entraînement sportif, donnant des prérogatives d'encadrement en site naturel sur sites 'sportifs' d'une longueur ;
- un DE milieu naturel, donnant des prérogatives d'encadrement en grandes voies et en terrain d'aventure ;
- un DE canyoning.

Cette évolution du classement d'une partie des sites d'escalade vers l'ENS embrasse différents enjeux. Premièrement, cela permet à la FFME d'organiser elle-même des formations, comme l'assume P. You :

« C'est surtout dans la formation professionnelle que ça peut être rémunérateur. Donc on a la possibilité de former une partie des DE escalade, et on ne s'en prive pas, on le fait ! Y a pas de raisons quoi. [...] L'ES aujourd'hui, qu'est-ce que c'est ? C'est le droit et le devoir de formation par l'Etat. Ce sont les CREPS qui forment à l'ES. Ils peuvent déléguer, hein, ça peut être d'autres qui le font pour eux. Mais c'est eux qui ont la mainmise et le contrôle là dessus. Sortir de l'ES donne la possibilité à n'importe quel organisme de formation de former des gens professionnellement. »⁹⁸⁶

Nous ne détaillerons pas la stratégie de la FFME concernant les formations, qu'elle envisage comme une source de financement croissante pour assurer sa propre subsistance⁹⁸⁷. La création des DE Entraînement Sportif et la possibilité d'en organiser la formation participe à cette logique de « *marketization extensive* » (Callon, 2015) de la Fédération ; mais ce

⁹⁸⁴ Conseil d'Administration de la FFME du 25 juin 2011.

⁹⁸⁵ Conseil d'Administration de la FFME du 27 novembre 2010.

⁹⁸⁶ Entretien avec P. You, septembre 2020.

⁹⁸⁷ Voir à ce sujet la partie 4. du chapitre n°2 de cette thèse.

processus concerne également d'autres formations et dépasse la question de l'escalade en site naturel.

Un autre élément explicatif serait la conception fédérale des sites naturels, et l'image que la FFME souhaite en donner. En effet, considérer un certain nombre de sites naturels comme situés en ENS permettrait de rassurer différents interlocuteurs (les élus, les propriétaires, ou encore les grimpeurs) quant à la sécurité du site. Il s'agit de défendre l'idée que la pratique de l'escalade sur un site naturel entretenu régulièrement ne présente *a priori* pas plus de risque qu'une autre activité sportive, puisqu'il ne s'agit plus, selon la FFME, d'ES. Ce point donne lieu à une controverse que nous détaillons dans la sous-partie suivante. Ce changement réglementaire intervient juste après l'accident de Vingrau, où un bloc rocheux est tombé sur un couple de grimpeur, alors même qu'il s'agissait d'un site qualifié de 'sportif', d'une longueur, conventionné et entretenu.

Ce processus de sortie de l'ES pour une partie des sites d'escalade apparaît à première vue contradictoire avec les conséquences de l'accident de Vingrau : un site naturel reste un milieu imprévisible, aléatoire – même s'il est régulièrement entretenu. Cependant, il témoigne de la volonté de la FFME de normaliser la pratique : cela permet à la fédération d'investir le champ de la formation professionnelle, et de former des cadres habilités (pour certains) à encadrer en site naturel. C'est également un moyen de promouvoir l'escalade en site naturel comme une pratique peu risquée, notamment pour rassurer collectivités et propriétaires – faisant fi de l'affaire Vingrau, qui démontre qu'un site entretenu et contrôlé n'est pas aseptisé pour autant. Ainsi, les enjeux économique et symbolique semblent avoir primé dans la décision de faire évoluer le cadre réglementaire de l'activité. A l'inverse, maintenir l'activité en ES aurait, du point de vue du législateur et de la FFME, maintenu l'image de l'escalade en site naturel comme une activité fortement risquée ; cela aurait également bloqué les ambitions fédérales en terme de formations professionnelles, puisque celles-ci seraient restées l'apanage de l'Etat, dispensant une formation longue et onéreuse. Cette évolution témoigne donc d'une conception selon laquelle l'escalade en site naturel, grâce à un appareil normatif contraignant, peut dans certains cas (les sites « sportifs ») être contrôlée au point de rendre la pratique aussi sûre qu'en SAE et sans aléas. Malgré ses limites, cette approche s'est imposée dans le cadre réglementaire de l'activité.

3.2. Une transformation controversée

La question du classement des sites – en environnement spécifique ou non – a donné lieu à une controverse autour du bien-fondé ou non de ce changement survenu en 2011 sous l’impulsion de la FFME. Cette controverse est centrale puisqu’elle questionne directement l’accident de Vingrau et ses conséquences : en aurait-il été autrement si l’escalade été considérée comme une activité en ES ? En effet, toute la mécanique qui a conduit à la décision de dénoncer les conventions en avril 2020 trouve son origine dans l’accident de Vingrau – que nous détaillons dans une autre-sous partie – et ses conséquences. Mais la question du classement des sites a été débattue, notamment vis-à-vis de son impact judiciaire supposé.

Nous analyserons ici la structuration de la controverse autour de la bascule d’une partie de l’escalade en site naturel dans le domaine de l’ENS. En d’autres termes, nous monterons comment celle-ci se structure autour de l’approbation ou la réprobation de l’évolution du classement des sites, et révèle le changement du rapport au risque de la direction fédérale.

D’un côté, la FFME, à l’origine de cette évolution réglementaire, défend cette action avec différents arguments. D’abord, la direction de la FFME revendique la possibilité de pouvoir organiser elle-même la formation des DE escalade⁹⁸⁸, dans la perspective d’en dégager des bénéfices⁹⁸⁹. Ce point est l’objet de nombreuses critiques : alors que l’équipe dirigeante de P. You assume le fait de « *ne pas se priver* »⁹⁹⁰ afin de garantir une autonomie financière, certains acteurs internes de la fédération dénoncent une politique de formation « *motivée uniquement par des intérêts financiers* »⁹⁹¹. Cette critique est partagée avec certains journalistes de la presse spécialisée, comme P. Poulet qui affirme : « *La fédé s’est créée un joli fonds de commerce avec les formations* »⁹⁹². On retrouve ici un discours de dénégation de l’économie (Aubel & Ohl, 2004) : dans cette analyse sociologique du rapport à l’argent des grimpeurs, la recherche assumée de profits économiques serait réprouvée dans le ‘champ’ de l’escalade. Dans une certaine mesure, les critiques évoquées semblent s’inscrire dans cette logique : une partie des grimpeurs réprouvent moralement le fait que la FFME cherche à

⁹⁸⁸ Conseil d’Administration de la FFME du 27 novembre 2010.

⁹⁸⁹ Assemblée Générale de la FFME 2013.

⁹⁹⁰ Assemblée Générale de la FFME 2013.

⁹⁹¹ F. Chopard est l’ancien président du CT FFME de l’Isère (38).

Source : Assemblée Générale de la FFME 2013.

⁹⁹² P. Poulet. Déconventionnement en plein confinement. la déconfiture de la FFME ? Site internet de Montagnes Magazine. 6 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-plein-confinement-deconfiture-ffme>

gagner de l'argent. Il est intéressant de noter que la direction fédérale, au contraire, assume sans ambages cette stratégie orientée vers la recherche de profits⁹⁹³. Ces positionnements illustrent l'opposition entre les « mondes » de Boltanski et Thévenot (1991) : d'un côté, une partie des grimpeurs s'inscrivent dans le monde de l'inspiration, qui rejettent la recherche de profits ; de l'autre, la direction fédérale l'assume totalement, en se positionnant dans le monde marchand (Boltanski & Thévenot, 1991 ; Boltanski & Chiapello, 1999).

Sur le plan des formations, la FFME a également rencontré l'hostilité du Syndicat National des Professionnels Escalade et Canyon (SNAPEC). Faisant preuve, selon la FFME, de « corporatisme »⁹⁹⁴, le syndicat a marqué son opposition au projet : celui-ci porte atteinte aux prérogatives historiques des BE, en morcelant les formations et les diplômes. Le SNAPEC considère que le maintien de l'escalade en ES s'accompagne d'une formation plus longue et complexe que pour une activité en ENS ; ce qui garantit, selon lui, un meilleur niveau de rémunération, dans la mesure où les diplômés font valoir d'un niveau de compétence accru, et interviennent dans une activité considérée comme risquée, donc induisant le moniteur à porter de plus grandes responsabilités.

Outre l'aspect mercantile, les acteurs de terrain de la FFME dénoncent aussi la conception 'sécuritaire' défendue par la direction, selon laquelle il serait possible de contrôler le risque en site naturel pour rendre la pratique sûre – justifiant ainsi la sortie de certains sites du domaine de l'ES. Ainsi, C. Vigier considère que :

*« La vision des SNE, c'est une vision qui, au niveau national, est très calquée sur les murs d'escalade et tout ça. C'est-à-dire que grosso modo, les falaises deviennent quelque part des équipements sportifs, et puis les grimpeurs vont grimper dessus. Moi ce que je reproche actuellement à la fédération, c'est qu'il y a une perte des valeurs historiques de l'escalade. »*⁹⁹⁵

Dans son discours, il fait référence à la place centrale qu'occupe historiquement l'escalade en site naturel. Il défend également la diversité de l'équipement :

« Sportivement, c'est quelque chose de très intéressant. Et là, j'ai l'impression qu'à un moment donné, ils ont été lobotomisés au national, et ça c'est des choses sur lesquelles ils accordent plus tellement d'importance. Ils sont sur un modèle 'salles d'escalade', il y a des ouvreurs, les gens prennent leur licence, ils vont dans un équipement sportif, bah voilà, on essaie de faire pareil pour les sites sportifs. »

Dans cette conception de l'activité défendue entre autres par C. Vigier, l'escalade en site naturel constitue d'une part l'essence-même de l'activité escalade, qu'il convient de

⁹⁹³ Voir à ce sujet le chapitre n°2 de cette thèse.

⁹⁹⁴ D'après P.H. Paillason, DTN de la FFME. Source : Conseil d'Administration de la FFME du 11 juin 2016.

⁹⁹⁵ Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

préservé ; et d'autre part, ces sites ne peuvent être comparés à des 'équipements sportifs', à cause de l'aléa géologique et des spécificités d'équipement propres à chaque site. La défense de la singularité de l'équipement propre à chaque site a d'ailleurs fait l'objet d'un courrier co-signé par plusieurs CT en 2016, qui dénonçaient des règles d'équipement trop strictes ne prenant pas en compte le contexte local⁹⁹⁶. Parmi ces particularités locales qui s'opposent aux normes fédérales, il semble y avoir une graduation dans le risque qu'elles font prendre aux grimpeurs.

Les spécificités locales de l'équipement des sites d'escalade

Il existe par exemple des falaises historiquement « engagées »⁹⁹⁷, telles que Saint-Léger du Ventoux ou Buoux. L'équipement de nouveaux secteurs sur cette dernière falaise a d'ailleurs été l'objet de critiques car celui-ci était trop abondant par rapport aux secteurs historiques où l'espacement entre les points est parfois conséquent⁹⁹⁸. En effet, la prise de risque subjective est constituante de la pratique de l'escalade (De Léséleuc, 2004), et l'engagement de certains sites est parfois revendiquée : se faire peur, sans se mettre en danger. Certaines particularités locales peuvent être parfois plus discutables quant aux risques encourus : ainsi, dans les Vosges du Nord, les relais⁹⁹⁹ sont en réalité une unique broche dans laquelle les grimpeurs sont tenus de descendre en rappel¹⁰⁰⁰. Le grimpeur doit donc redescendre sur un unique point (au lieu de deux), et en rappel plutôt qu'en moulinette : cette situation unique et marginale expose le grimpeur à un danger plus grand, dans la mesure où descendre sur deux points d'ancrage reliés est une norme qui a déjà fait ses preuves¹⁰⁰¹ - sans compter la complexité accrue de la manipulation à effectuer pour installer un rappel plutôt qu'une moulinette. O. Aubel parle de « *violence symbolique* »¹⁰⁰² faite aux grimpeurs par les équipiers, pour désigner cette particularité alsacienne – d'ailleurs justifiée par des arguments esthétiques !

Ainsi, la défense des spécificités locales en terme d'équipement semble être à nuancer : d'un côté, les normes fédérales ont pour vocation de permettre la pratique en toute sécurité, et d'éviter des situations potentiellement dangereuses (comme dans l'exemple évoqué) ; d'un autre côté, émerge le risque d'une normalisation technique de l'équipement, pouvant porter atteinte aux caractéristiques 'culturelles' de certains sites, comme l'engagement historique de certaines voies. Le degré d'équipement accepté et le niveau d'aménagement fait

⁹⁹⁶ Conseil d'Administration de la FFME du 12 mars 2016.

⁹⁹⁷ L'engagement d'un itinéraire désigne communément l'espacement entre les points d'une voie d'escalade. Il ne faut pas le confondre avec l'exposition, qui désigne la présence de zones potentiellement dangereuses en cas de chute.

⁹⁹⁸ A. Boulon. Le nouveau Buoux. *Grimper* n°220. Mai-juin 2022.

⁹⁹⁹ Ancrage en haut des voies. Règlementairement, il s'agit de deux points d'ancrage reliés par une chaîne.

¹⁰⁰⁰ Bilger, M., Baudry, A., Corby, Y., Chabrier, J.M. (2007). *Sur les falaises de Grès. Topo d'escalade des Vosges du Nord*. Strasbourg : Sur les falaises de grès.

¹⁰⁰¹ Rédaction TL²B. Relais vaché c'est pas si sûr à Venasque. *La Tribune Libre de Bleau*. 29 mai 2012. <https://www.tl2b.com/2012/05/relais-vache-c-pas-si-sur-venasque.html?m=0>

¹⁰⁰² F. Wolff. Les grimpeurs sont-ils des individus particuliers ? Interview d'O. Aubel. *Grimper* n°130. Février 2011.

débat, comme l'ont par exemple montré Borgnet & Rech (2021) pour l'équipement controversé du massif du Caroux (Hérault).

N. Fourbet, ancienne présidente du CT FFME des Hautes-Alpes (05), considère avec amusement la classification fédérale : « *il y a eu une mode où il fallait que les falaises, ce soit des falaises 'écoles'. [...] Les sites écoles, c'est comme un gymnase quoi. Sauf qu'en fait, ça n'existe pas. C'est juste pas possible d'avoir une falaise qui ressemble à un gymnase* »¹⁰⁰³. Ainsi, le classement édicté par la FFME ne satisfait pas un certain nombre d'acteurs de terrain qui le considèrent comme en décalage avec la réalité des sites naturels.

Le classement des sites, qui découle du changement de classification de 2011, voté par la FFME, est également critiqué au sein de la FFCAM : alors que cette fédération s'occupe également de l'escalade (et a plusieurs conventions d'usage encore actives en 2022), elle est soumise aux règles édictées par la FFME. L. Thibal, DTN, l'explique ainsi :

*« C'est eux qui fixent les règles de l'activité. Ça, c'est hallucinant que personne, ni la presse, ne regarde ça : c'est les règles de la pratique de 2015. Avril 2015, voté en Comité directeur de la FFME. Où il y a un amalgame total entre les SAE et les SNE qu'ils appellent les sites sportifs. Un amalgame total dans les règles de l'activité, contrairement à 10 ans avant, où il y avait une séparation sur les règles de l'activité. En l'espèce, le juge il regarde ça, il dit : 'bah tu grimpes sur SAE, tu grimpes sur SNE : il y a les mêmes risques'. »*¹⁰⁰⁴

Selon lui, la FFME n'aurait pas cherché à dialoguer avec la FFCAM : en tant que fédération délégataire, la première aurait opposé à la seconde un refus de coopérer sur ces points, assurant être la seule organisation légitime à définir les règles de l'activité. Ce qui est statutairement exact ; nonobstant le rôle historique du Club Alpin Français (CAF) – créé en 1874, devenu FFCAM en 1992 – dans le développement de l'escalade, et son poids toujours notable aujourd'hui¹⁰⁰⁵.

Malgré son amertume vis-à-vis de la FFME et une conception des règles de l'activité qu'il ne partage pas, L. Thibal reconnaît toutefois à la FFME une certaine cohérence dans sa proposition : « *c'était une très bonne idée : ils ont modifié les règles, pas en fonction des lieux, mais en fonction des disciplines, ce qui était logique, à une époque* »¹⁰⁰⁶. D'un côté, il dénonce les dérives liées aux règles de l'activité édictées par la FFME. Mais de l'autre, il reconnaît que l'évolution de ces règles, en lien avec la sortie partielle de l'ES, voulue par la

¹⁰⁰³ Entretien avec N. Fourbet, juillet 2020.

¹⁰⁰⁴ Entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

¹⁰⁰⁵ Environ 100 000 licenciés.

Source : Auteur inconnu. Qui sommes-nous ? Site internet de la FFCAM. Date inconnue. <https://ffcam.fr/qui-sommes-nous.html>

¹⁰⁰⁶ Entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

FFME, a facilité le développement de la pratique en rassurant les pratiquants. Selon lui, la FFME a mené une stratégie de normalisation de l'activité en milieu naturel qui a contribué à augmenter son accessibilité. Ainsi, d'un côté, il dénonce la volonté de la FFME d'aseptiser la pratique en falaise, au risque d'assimiler celle-ci à la pratique en SAE : il estime que l'escalade en milieu naturel ne peut pas être considérée au même niveau de risque. Toutefois, il fait preuve de compréhension vis-à-vis des dirigeants fédéraux : il considère que la modification des règles de l'activité a été un levier de développement de l'escalade en falaise.

Le fait d'avoir cherché à normaliser l'escalade en classant les sites en environnement non-spécifique a également été critiqué dans la presse spécialisée. On y trouve de nombreux articles à charge, tels que celui de F. Labreux, ancien rédacteur en chef de Grimper Magazine, à la suite de la décision de déconventionner les sites naturels gérés par la FFME annoncée en avril 2020 :

« Un classement de l'activité en milieu spécifique aurait définitivement réglé le problème de cette fameuse responsabilité sans faute, cause de tous les maux de la FFME aujourd'hui. En effet, si l'escalade avait été classée en activité s'exerçant en milieu spécifique, toutes les falaises auraient bénéficié d'un statut 'terrain d'aventure' mettant ainsi fin à toute poursuite possible pour responsabilité sans faute. Mais cette connotation de sport à risque que renvoyait un classement en milieu spécifique n'était pas vraiment du goût de la fédération dans sa quête olympique... Du coup, elle a délibérément choisi de ne pas classer les couennes en milieu spécifique : le décret du 31 janvier 2012 intègre certes l'escalade aux activités physiques et sportives s'exerçant dans un environnement spécifique (Code du sport, art. R. 212-7), mais seulement 'au-delà du premier relais' et en 'terrain d'aventure'. Or ce décret précise que ces derniers ont été déterminés 'conformément aux normes de classement technique édictées par la fédération délégataire'. Là encore, difficile de ne pas assumer ce choix d'avoir considéré l'escalade en falaise comme une activité exercée dans un milieu aseptisé. ? »¹⁰⁰⁷

La FFME balaie cependant l'idée selon laquelle le classement des sites aurait eu une quelconque incidence sur la jurisprudence de Vingrau. Lors d'un entretien, D. Coisy esquivera cette question, sans rentrer dans les détails : *« Vraiment, je ne pense pas. C'est vraiment un problème juridique, qui nous pénalise très lourdement, qu'on ne peut plus supporter »¹⁰⁰⁸*. Cet avis semble également partagé par certains acteurs de terrain comme J.C. Grand, président du CT FFME des Bouches-du-Rhône (13), qui considère que le classement

¹⁰⁰⁷ F. Labreux. Le déconventionnement des falaises est une démission de la FFME, pas une obligation ! Site internet de Grimper magazine. 4 mai 2020. <https://www.grimper.com/news-le-deconventionnement-falaises-demission-ffme-obligation>

¹⁰⁰⁸ Entretien avec D. Coisy, octobre 2020.

des sites en terrain d'aventure n'apporte aucune garantie fiable sur le fait qu'en cas d'accident, la jurisprudence différerait de celle de l'affaire Vingrau¹⁰⁰⁹.

Certains journalistes sont également sceptiques quant à la pertinence de cet argument, comme l'affirme J. Chavy :

*« Classer les sites sportifs en sites de terrain d'aventure est d'une certaine façon un pansement sur une jambe de bois : si un équipement comme un relais venait à lâcher, même en site terrain d'aventure, il n'est pas à exclure que l'assureur de la victime se retourne contre le gestionnaire d'espace, à cause de ce fameux article 1242 du Code civil et de cette judiciarisation de l'accident. »*¹⁰¹⁰

Finalement, G. Rotillon – membre du Comité escalade de la FSGT – avance d'autres arguments pour défendre la FFME sur le fait que ce classement en ES ou en ENS n'aurait rien changé, selon lui, à la jurisprudence de Vingrau :

*« Ceux qui pensent que le classement des sites en terrain d'aventure (TA) ou en sites d'activités spécifiques réglerait au moins en partie le problème se trompent. D'ailleurs ce classement, créé par la FFME (comme de nombreuses normes), n'a pas de valeur légale, et même si un site est classé TA, il y a un propriétaire du terrain, qu'il soit privé ou public, et c'est lui qui sera de fait « gardien de la chose » et donc responsable sans faute en cas d'accident »*¹⁰¹¹.

La controverse autour de la question du classement des sites se déploie donc avec une diversité d'arguments, qui sont résumés dans le tableau n°14 ci-dessous. Certains sont du registre du droit (sans faire nécessairement appel à des juristes) ; d'autres relèvent du registre moral, ou encore du registre économique. Ces différents registres argumentatifs qui animent la controverse évoquent une confrontation de différents « mondes » (Boltanski & Thévenot, 1991 ; Boltanski & Chiapello, 1999), caractérisés par des valeurs et des registres de justification qui leur sont propres.

¹⁰⁰⁹ J. Chavy. « Dénis de démocratie » et falaises en danger : déflagration à tous les étages de la FFME. *AlpineMag*. 24 juin 2020. <https://alpinemag.fr/deni-de-democratie-falaises-en-danger-deflagration-ffme/>

¹⁰¹⁰ J. Chavy. « Dénis de démocratie » et falaises en danger : déflagration à tous les étages de la FFME. *AlpineMag*. 24 juin 2020. <https://alpinemag.fr/deni-de-democratie-falaises-en-danger-deflagration-ffme/>

¹⁰¹¹ G. Rotillon. Gilles Rotillon : « face à la menace de la responsabilité sans faute, il n'y a pas d'autre solution que de modifier la loi ». Site internet de Grimper. 30 juin 2020. <https://www.grimper.com/news-gilles-rotillon-face-menace-responsabilite-sans-faute-autre-solution-modifier-loi>

Promoteurs du classement d'une partie des sites en ENS (Direction nationale FFME)	Défense du maintien des sites en ES
Ouvrir ses propres formations avec des prérogatives en milieu naturel	Bouleversement de la valeur des diplômes de moniteur (SNAPEC) Dénonciation d'une logique économique et idéologique en décalage avec le terrain (CT FFME)
Pas de lien avec la jurisprudence de l'accident de Vingrau en 2010 (TGI Toulouse, 2016) : primat du droit sur les règles de l'activité.	Règles de l'activité qui amalgament SAE et SNE (FFCAM, Greenspits)

Tableau n°14. La controverse autour du classement de l'escalade en site naturel en Environnement Spécifique (ES) ou en Environnement Non Spécifique (ENS).

Enfin, les conséquences du classement de l'escalade en environnement spécifique ou non embrassent d'autres enjeux. Si ce classement a fait l'objet d'une controverse, l'impact réel de la sortie de l'environnement spécifique sur la jurisprudence de Vingrau n'apparaît pas tangible. Ce changement reflète davantage l'aspiration de la FFME à promouvoir l'escalade comme une activité dont le risque « sans risque » – au même titre que dans les autres disciplines sportives. Outre les nouvelles possibilités offertes en terme d'encadrement et de formations¹⁰¹², c'est aussi une stratégie qui permet de promouvoir une image de l'escalade sûre, aseptisée, normalisée, auprès d'un public varié, avec des objectifs multiples. La promotion d'une escalade « sûre », pratiquée des sites naturels classés en environnement non spécifique, laisse entendre que le milieu de pratique n'est pas imprévisible ; l'accident de Vingrau démontre pourtant le contraire. Ce nouveau paradigme a des conséquences concrètes sur la gestion des sites : pour les sites « découvertes » ou « sportifs »¹⁰¹³, les gestionnaires doivent se conformer aux normes d'équipement¹⁰¹⁴ et d'entretien des sites cohérentes avec leur classement. Certains gestionnaires vont plus loin

¹⁰¹² Voir la partie 4. sur le développement de la formation professionnelle au sein de la FFME, dans le chapitre n°2 de cette thèse.

¹⁰¹³ Auteur inconnu. Norme de classement des voies et des sites naturels d'escalade. FFME. Adopté au Conseil d'Administration du 16 juin 2012. <https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2019/03/2013-normes-classement-1.pdf>

¹⁰¹⁴ Auteur inconnu. Norme d'équipement des voies et des sites naturels d'escalade. FFME. Adopté au Conseil d'Administration du 16 juin 2012. <https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2019/03/2013-normes-equipement-1.pdf>

que la FFME dans la sécurisation des sites : ainsi, la mairie d'Orpierre (Hautes-Alpes), gestionnaire du site du même nom, place des grillages de protection au-dessus des secteurs d'escalade pour prévenir toute chute de pierre¹⁰¹⁵. Devenue une activité touristique, le rapport au risque est ici de l'ordre de l'aseptisation maximale : tout est mis en œuvre pour promouvoir l'escalade comme une activité sans risques. La jurisprudence de Vingrau, qui menace tout gestionnaire de site d'escalade, et la manne touristique que représente l'escalade pour le village, que celui-ci entend conserver, expliquent les travaux menés à Orpierre : afin d'attirer et de rassurer les grimpeurs, le site offre un niveau d'aménagement sécuritaire inédit. Quant à elle, la FFME embrasse cette vision de l'escalade en site naturel, selon laquelle les aléas du milieu peuvent être maîtrisés pour une pratique sans risque.

4. Le déconventionnement (2020-2021)

La trajectoire de l'innovation sociotechnique que sont les conventions d'usage connaît une seconde bifurcation en 2020, lorsque le CA de la FFME décide de dénoncer l'ensemble de ses conventions d'usage à l'horizon fin 2021¹⁰¹⁶. Nous retracerons ce processus, en s'attachant dans un premier temps à identifier les signes annonciateurs de cette bifurcation, puis nous montrerons en quoi il s'agit d'un processus d'innovation par retrait (Goulet & Vinck, 2012). Enfin, nous analyserons la controverse relative au déconventionnement des sites gérés par la FFME, mêlant de nombreux acteurs et différents registres argumentaires.

4.1. Des signes annonciateurs

La décision de déconventionner n'est pas un changement aussi soudain que ce qu'on pourrait croire. Si celle-ci a choqué de nombreux acteurs, dont nous exposerons les arguments ci-après dans l'analyse de la controverse, il y avait en réalité de nombreux indices pouvant laisser à penser que cette décision était imminente. Nous allons ici réassembler l'ensemble de ces traces, de ces indices qui montrent que les conventions d'usage n'allaient pas se maintenir dans leur configuration existante au sein de la FFME.

Tout d'abord, le premier élément qui laisse à penser que les conventions d'usage étaient vouées à évoluer est la condamnation sans faute de la FFME pour l'accident de Vingrau. Comme nous l'avons vu précédemment, la fédération a été condamnée en première

¹⁰¹⁵ Auteur inconnu. Barrières de protection. Site internet de la commission communale d'escalade d'Orpierre. Date inconnue. <https://www.orpierre-escaladedurable.com/travaux-falaises-orpierre/barrieres-de-protection/>

¹⁰¹⁶ Conseil d'Administration de la FFME du 7 mars 2020.

instance (2016) et en appel (2019) ; et son pourvoi en cassation a été rejeté (2020). Ainsi, la crainte d'autres accidents est très vite apparue au sein de la FFME, comme l'indique M. Troussier : « *Je pense que le réveil de la fédération est salutaire, et que devant le risque financier qu'elle peut courir, je comprends l'inquiétude des dirigeants. Un deuxième accident qui nous coûterait autant, entrainerait, de fait, une accélération de pas mal de choses* »¹⁰¹⁷. La jurisprudence de Vingrau a également eu une conséquence singulière : attirer les avocats pénalistes spécialisés dans la recherche de dommages et intérêts pour les victimes. P.H. Paillason explique ainsi :

*« On se retrouve condamnés sans faute sur l'accident de Vingrau. C'est une jurisprudence qui fait mal, parce qu'il commence à y avoir des avocats qui sont spécialisés dans la recherche de dommages et intérêts sur la Responsabilité Civile, et donc là on a un deuxième accident, qui dormait depuis 4-5 ans, et il y a un avocat qui est venu chercher le préjudice, et qui porte l'affaire devant les tribunaux, contre la fédération. Là c'est plus grave – enfin c'est plus cher –, c'est un préjudice qui peut aller jusqu'à 10 millions d'euros, ou quelque chose comme ça. Et là l'avocat il est venu chercher les victimes, parce qu'il va prendre un pourcentage. Donc ça devient un peu comme ça. »*¹⁰¹⁸

Ainsi, il apparaît que suite à l'accident de Vingrau pour lequel la FFME a été condamnée, les conventions d'usage laissaient courir le risque à la FFME d'être à nouveau condamnée sans faute pour d'autres accidents, sur d'autres sites. Il semble donc légitime que dans cette perspective, la FFME ait cherché des alternatives pour sortir de ce système.

De plus, une baisse du nombre des conventions d'usage est déjà en cours avant le printemps 2020. Dès 2013, la direction nationale de la FFME identifie le problème relatif à la responsabilité des sites, et défend la solution de transférer celle-ci aux collectivités¹⁰¹⁹. Ainsi, en 2016, la FFME recense environ 1100 conventions¹⁰²⁰ ; en 2020, ce nombre a déjà été réduit à 650¹⁰²¹. En effet, la FFME met en place depuis 2017 « *un vaste programme qui vise à impliquer les collectivités dans la gestion des sites naturels d'escalade* » à travers les Commissions Départementales des Espaces, Sites et Itinéraires (CDESI) et les plans qu'elle peut mettre en œuvre (PDESI)¹⁰²². Sans détailler les conséquences d'une telle entreprise, ces

¹⁰¹⁷ Entretien avec M. Troussier, août 2019.

¹⁰¹⁸ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

¹⁰¹⁹ Conseil d'Administration de la FFME du 30 novembre 2013.

¹⁰²⁰ Conseil d'Administration de la FFME 26 novembre 2016.

¹⁰²¹ P. You. Lettre à destination des présidents de ligues, comités territoriaux et clubs. 22 avril 2020. <https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2020/04/Courrier-Pr%C3%A9sidentes-de-Ligues-CT-et-clubs-Assurances-et-conventionnement-SNE.pdf>

¹⁰²² D'après A. Renaud & R. Moutardier.

Source : Auteur inconnu. Interview exclusive avec la FFME au sujet de la fin du conventionnement des falaises. *Planetgrimpe*. 1^{er} mai 2020. (page inaccessible en avril 2023) <https://planetgrimpe.com/2020/05/01/interview-exclusive-avec-la-ffme-au-sujet-de-la-fin-du-conventionnement-des-falaises/>

éléments montrent que la FFME avait déjà entrepris des actions de désengagement progressif des conventions d'usage. Il semble donc essentiel de remettre la décision de déconventionner de mars 2020 dans son contexte : la fédération était déjà embarrassée par les conventions d'usage pour des raisons juridiques, assurancielles et financières, et réduisait déjà son nombre de conventions. De plus, ce dossier n'a jamais été perçu comme une priorité politique lors des mandatures de P. You ; l'équipe dirigeante misait plutôt sur les compétitions et l'Olympisme qui, d'après elle, faciliterait ensuite, de par la reconnaissance de l'escalade, l'implication des pouvoirs publics sur la gestion des sites¹⁰²³. En interne, de nombreux messages explicites ont été communiqués de la direction nationale aux CT afin de les alerter sur l'impasse que représentent, selon elle, les conventions d'usage¹⁰²⁴ (il s'agit là des 'anciennes' conventions d'usage bipartites, et non des 'nouvelles' conventions tripartites impliquant les collectivités locales). Dans la même optique, la FFME a dénoncé en 2019 l'ensemble de ses conventions situées en Terrain d'Aventure¹⁰²⁵. Cela indique que cette solution, défendue par certains¹⁰²⁶, n'apparaît pas comme pérenne aux yeux de la fédération.

Toutefois, la FFME n'a jamais osé franchir le pas du déconventionnement. Est-ce à cause de la forte résistance de certains acteurs de terrain ? Lors de l'Assemblée Générale 2013 de la FFME, F. Chopard, président du CT FFME de l'Isère (38), attire l'attention sur les conséquences négatives qu'aurait un déconventionnement sur l'image et la crédibilité de la fédération¹⁰²⁷. Nous pouvons donc supposer que la direction nationale de la FFME était tiraillée entre le souhait de déconventionner, au vu du risque juridique que lui faisaient courir les conventions d'usage (identifié dès 2013, et confirmé en 2016, 2017 et 2020 avec l'affaire Vingrau) ; et la volonté de ne pas se couper de la base sociale des pratiquants – conserver une « *légitimité culturelle* », à l'instar de l'IFSC (Batuev, 2015, p. 169-171; Batuev & Robinson, 2019).

Ainsi, de 2010 à 2020, la FFME a entamé une transition dans son mode de gestion des sites naturels. Elle est passée d'un modèle reposant sur les conventions d'usage à la promotion de deux alternatives : le transfert de responsabilité ou le déconventionnement¹⁰²⁸. Cette transition progressive a toutefois été balayée au printemps 2020 par la décision du CA

¹⁰²³ Entretien avec P.H. Paillason, avril 2018.

¹⁰²⁴ Conseil d'Administration de la FFME du 8 décembre 2018.

¹⁰²⁵ Auteur inconnu. SNE : la FFME continue de répondre aux questions. Site internet de la FFME. 28 mai 2020. <https://www.ffme.fr/reponses-aux-comites-territoriaux-concernant-les-sne/>

¹⁰²⁶ Voir la partie 3.1. de ce chapitre sur le classement des sites en Environnement Spécifique ou non, et la controverse qui s'y rapporte.

¹⁰²⁷ Assemblée Générale de la FFME 2013.

¹⁰²⁸ Conseil d'Administration de la FFME du 8 décembre 2018.

de la FFME de déconventionner, imposant un nouvel agenda à l'ensemble des parties prenantes. Comment expliquer cette évolution soudaine ?

4.2. Un processus précipité par l'assureur Allianz

Le rôle joué par l'assureur de la FFME, Allianz, mérite une attention particulière. Assureur de la FFME depuis 2003¹⁰²⁹, le cabinet Gomis-Garrigues, dirigé par P. Garrigues, entretient une relation de proximité et de confiance avec la direction fédérale¹⁰³⁰. La FFME bénéficie ainsi de différents produits d'assurance pour ses licenciés, ses professionnels, les clubs, mais également pour elle-même¹⁰³¹. Nous discuterons ci-après de l'importance, réelle ou supposée, de ses actions dans le processus de déconventionnement.

En 2016, R. Moutardier (vice-président de la FFME à l'époque) évoque les « *bonnes relations avec Allianz* »¹⁰³² qui font que ce dernier ne souhaite pas augmenter la prime de Responsabilité Civile, malgré la récente condamnation de la FFME pour l'affaire Vingrau. Cela illustre la « *part de subjectivité* » (Vajda, 2015, p. 187) dans le domaine de l'assurance en responsabilité civile. Mais en 2020, Allianz effectue une volte-face dans sa relation avec la FFME. L'assureur évoque ses difficultés financières à la fédération tout en maintenant sa volonté de ne pas augmenter cette prime :

*« Allianz ne veut pas augmenter les cotisations, mais régler le problème sur le long terme. [...] Depuis le mois de juillet, les taux d'intérêt négatifs se font ressentir. Les problématiques liées aux assurances sportives étaient épongées par des rentrées financières, notamment avec les assurance-vies. Or, les assurance-vies à ce jour ne sont plus rentables. »*¹⁰³³

En janvier 2020, soit deux mois avant l'ultimatum posé à la FFME, l'assureur se veut donc rassurant vis-à-vis de la fédération – en affirmant sa volonté de ne pas augmenter la prime d'assurance. Mais d'un autre côté, celui-ci l'avertit sur la nécessité de faire évoluer les choses, car l'entreprise est dans une situation économique qu'elle affirme difficile. En effet, comme toute entreprise globalisée et financiarisée (et cotée en bourse), la compagnie

¹⁰²⁹ Adamamba.

La Fédération Française de la Montagne et de l'Escalade prolonge son partenariat avec Allianz. *Sport Stratégies*. 5 juillet 2019. <https://www.sportstrategies.com/la-federation-francaise-de-la-montagne-et-de-lescalade-prolonge-son-partenariat-avec-allianz/>

¹⁰³⁰ Auteur inconnu. Allianz renouvelle son partenariat avec la FFME pour 4 ans. Site internet de la FFME. 29 juin 2019. <https://www.ffme.fr/allianz-renouvelle-son-partenariat-avec-la-ffme-pour-4-ans/>

¹⁰³¹ Auteur inconnu. Les assurances. Site internet de la FFME. Date inconnue. <https://www.ffme.fr/ffme/licence/assurances/>

¹⁰³² Conseil d'Administration de la FFME du 26 novembre 2016.

¹⁰³³ Conseil d'Administration de la FFME du 18 janvier 2020.

d'assurance s'inscrit dans un schéma économique guidé par la recherche de profits¹⁰³⁴. L'affirmation d'être en difficulté économique s'explique par un système où l'assureur se rémunère via ses placements financiers – qui supposent un calcul coût/bénéfices en sa faveur dans les contrats d'assurance – ; si ces placements ne s'avèrent plus aussi rentables qu'auparavant, à cause des faibles taux d'intérêts (voire de taux négatifs), alors l'assureur voit ses bénéfices diminuer.

De plus, un second élément vient impacter sa situation économique : l'ouragan des Antilles en 2019. D'après S. Viens, cette catastrophe naturelle, qui coûte de l'argent à l'assureur, vient s'ajouter à la faible rentabilité des placements financiers et complique sa situation économique. Elle explique ainsi :

*« Premier phénomène qui est arrivé : rien que la petite affaire de l'ouragan dans les Antilles, qui touche les Antilles l'année dernière et qui détruit complètement une île. Les assureurs ils l'ont pas vu venir, ça. Et c'est des milliards qui sont partis. Donc y a ça, les phénomènes climatiques qui sont en train de se multiplier, qu'ils n'ont pas vu venir, et qui sont en train de leur tomber dessus. Donc ça c'est la première chose : l'augmentation fulgurante des contentieux en Responsabilité Civile. Comme ils disent : 'il y a 10 ans, des contentieux, on n'en avait pas, là, en quelques années, on se prend de tels contentieux que ça devient inquiétant'. Et la dernière chose qui est vraiment en train de plomber le fonctionnement des assurances : quand il y a un contentieux, les assureurs ils provisionnent les montants des contentieux. Et cet argent, ils le font fructifier : ils le placent, tout simplement. Donc en fait, ils vivent de placement. Donc ils font fructifier cet argent qu'ils placent, avec des taux d'intérêt qui sont négatifs, ils gagnent plus un centime. »*¹⁰³⁵

Est-ce à dire que les assureurs découvrent soudainement qu'ils doivent assurer leurs clients ? Il semblerait que ce soit surtout l'ouverture d'une nouvelle boîte noire (sur laquelle nous ne nous étendrons pas) : le changement climatique, qui était *invisible* tant qu'il ne produisait pas d'effets ; et qui est *mis en visibilité* lorsqu'il occasionne de nouveaux sinistres... puisqu'il impacte les finances des assureurs. Ces derniers sont donc amenés à faire évoluer à la hausse leurs primes d'assurance afin de couvrir l'augmentation des sinistres, et des dédommagements.

Si on revient au cas de la FFME et de ses conventions d'usage, l'idée d'augmenter la prime d'assurance fédérale apparaît cohérente au vu du risque de condamnation sans faute qu'elles font courir. Mais ce qui est singulier, c'est davantage le discours d'Allianz vis-à-vis de la FFME : l'assureur a toujours réfuté la hausse de cette prime d'assurance, malgré le

¹⁰³⁴ Il s'agit ici de différencier une entreprise qui vise à être rentable pour assurer sa pérennité et investir, d'une entreprise « financiarisée » qui cherche en plus à dégager des profits pour rémunérer ses actionnaires.

¹⁰³⁵ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

risque évident qu'elle ne pouvait ignorer suite à la jurisprudence du TGI de Toulouse en 2016.

J. Chavy le remarque avec pertinence :

« Plus curieux : le contrat avec Allianz, l'assureur de la FFME, a été renégocié en 2019, soit deux ans après le procès perdu en appel et la jurisprudence Vingrau. On peut admettre que l'assureur soit actuellement préoccupé par la menace de deux nouvelles procédures en cours sur des falaises conventionnées (des accidents qui se transforment en procès, donc), mais pouvait-il ignorer en 2019 le risque que lui faisait peser les conventions FFME avec le régime de responsabilité sans faute ? »¹⁰³⁶

Le comportement de l'assureur mériterait de plus amples investigations sur cette apparente contradiction (ne pas augmenter la prime de Responsabilité Civile malgré l'émergence incontestable d'un nouveau risque assurantiel). Toutefois, il faut également noter l'ouverture de deux nouveaux procès pour deux affaires comparables à Vingrau :

« Deux autres 'vieilles' affaires ont donc ressurgi des tiroirs... Ainsi en septembre 2019, un premier dossier a été déposé concernant l'accident du viaduc de Rocherolles de juillet 2016 (également une chute de blocs avec une amputation à la clé), tandis qu'en février dernier ressortait un préjudice identique ayant eu lieu au Coudon, vers Toulon, à l'automne 2019. »¹⁰³⁷

Il semblerait donc que la volte-face d'Allianz trouve sa source dans cette conjoncture explosive : hausse des sinistres à indemniser, tels que l'ouragan dans les Antilles ; taux d'intérêt négatifs des placements financiers ; hausse à prévoir des sinistres à la FFME avec deux nouvelles affaires qui vont être jugées.

Ainsi, deux mois après le dernier Conseil d'Administration où Allianz se voulait rassurant quant à sa volonté de ne pas augmenter la prime d'assurance en Responsabilité Civile de la FFME, celui-ci pose un ultimatum à la fédération. Lors du CA du 7 mars 2020, P. Guarrigues évoque une « *dérive jurisprudentielle* » et annonce un « *plan de redressement* » de la prime d'assurance. Il propose ainsi deux scénarios, votés en CA, pour augmenter la prime actuelle, qui est de 3€ à l'époque. La première option consiste à abandonner l'ensemble des conventions d'usage (sauf celles où la FFME transfère la responsabilité aux Collectivités), pour une hausse contenue à +3€, soit une prime de 6€. La seconde option consiste à ne pas abandonner les conventions pour une hausse de +10€, soit un total de 13€.

La première option est votée et adoptée par le CA, entérinant l'abandon de l'ensemble des conventions d'usage à l'horizon fin 2021 (soit plus d'un an et demi après). Mais ce vote

¹⁰³⁶ J. Chavy. « Dénî de démocratie » et falaises en danger : déflagration à tous les étages de la FFME. *AlpineMag*. 24 juin 2020. <https://alpinemag.fr/deni-de-democratie-falaises-en-danger-deflagration-ffme/>

¹⁰³⁷ P. Poulet. Déconventionnement en plein confinement. la déconfiture de la FFME ? Site internet de Montagnes Magazine. 6 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-plein-confinement-deconfiture-ffme>

est resté secret jusqu'au 22 avril : est-ce à cause de l'expansion du Covid-19 qui, à la veille du premier confinement (16 mars 2020 – 11 mai 2020), accaparait l'attention ? C'est en effet le 22 avril que cette décision a été rendue publique, via une lettre de P. You aux CT FFME¹⁰³⁸.

L'assureur Allianz semble avoir joué un rôle déterminant en posant un ultimatum à la FFME, ce qui a vraisemblablement précipité sa décision. S. Viens reconnaît ainsi que « *le déclencheur qui a bousculé le jeu, c'est effectivement l'assureur* »¹⁰³⁹. Mais comme nous l'avons vu précédemment, l'engagement fédéral sur les conventions d'usage était déjà controversé. Nous montrerons ci-dessous comment s'est structurée cette innovation par retrait (Goulet & Vinck, 2012) au sein du réseau d'actants constitué autour de ces conventions d'usage.

Les rapports entre Allianz et la FFME : l'illustration d'une « *emprise des marchés* » ?

Dans une certaine mesure, le processus de déconventionnement témoigne d'une « *marketization* » de la gestion des sites naturels, définie par Callon (2015) comme l'« *emprise croissante des forces marchandes, qui affectent de manière inexorable un ensemble croissant d'activités humaines* ».

En effet, la capacité d'un assureur à infléchir la politique d'une fédération de manière aussi soudaine – et aussi peu diplomate – interroge. Elle laisse à penser que nous observons bien une « *emprise toujours plus grande des forces marchandes* » (Callon, 2015, p. 1) qui s'immisce dans le monde social, jusqu'à des domaines qu'on imaginait épargnés. Ici, un paradoxe apparaît entre le dynamisme financier d'Allianz, qui augmente ses dividendes depuis plus de 10 ans (années 2020 à 2022 comprises), et un discours alarmiste qu'elle sert à ses assurés comme à la FFME, en déplorant la hausse de sinistres en Responsabilité Civile, ainsi que le manque de rentabilité des ses placements liés aux taux d'intérêts négatifs. Nous ne nous aventurerons pas dans l'analyse de ce paradoxe, dont les explications sont assurément complexes, et ne relèvent pas de la sociologie économique mais de l'économie en tant que telle. Toutefois, la financiarisation de l'économie, qui advient lorsque celle-ci se désencastre, s'autonomise vis-à-vis de la société (Polanyi, 1983), semble s'illustrer à travers l'entreprise Allianz. En effet, celle-ci possède une architecture complexe, différents secteurs d'activité, dont l'assurance en responsabilité civile (celle qui concerne la FFME) n'est qu'une partie. De plus, l'entreprise affirme connaître d'importantes difficultés financières dans ses relations directes avec ses clients, qu'elle met soudainement sous pression – la volte-face dans son discours vis-à-vis de la FFME en est une illustration saisissante – tout en versant des dividendes croissants au niveau de la maison-mère.

Mais pour la compagnie d'assurance, il s'agit avant tout d'un calcul coûts-bénéfices que celle-ci cherche à conserver en sa faveur. R. Moutardier et A. Renaud l'expliquent :

« *Depuis 10 ans, l'augmentation du nombre des sinistres à la suite desquels les victimes recherchent la responsabilité de la fédération du fait de la garde juridique des sites a nettement augmenté (principalement du fait de sinistres résultant de chutes de pierres). Le*

¹⁰³⁸ P. You. Lettre à destination des présidents de ligues, comités territoriaux et clubs. 22 avril 2020. <https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2020/04/Courrier-Pr%C3%A9sidentes-de-Ligues-CT-et-clubs-Assurances-et-conventionnement-SNE.pdf>

¹⁰³⁹ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

contrat d'assurances responsabilité civile de la fédération s'avère très déséquilibré (8.3 M€ de charges pour l'assureur liées aux sinistres contre 3.8 M€ de primes versées à l'assureur). Pour éviter des augmentations de primes trop importantes, la fédération est amenée à réduire son risque en dénonçant toutes ses conventions. »¹⁰⁴⁰

L'assureur, en tant qu'entreprise, cherche à gagner de l'argent : la prime d'assurance est proportionnelle au risque estimé et/ou au risque constaté. Dans cette perspective, rien de novateur concernant les conventions d'usage : longtemps exemptes de toute action juridique, celles-ci sont désormais le cadre d'une recherche de responsabilité de la FFME. A ce titre, l'assureur augmente la prime d'assurance pour rentrer dans ses frais, en proposant un nouvel échancier à la fédération. Dès lors, l'action d'Allianz n'a rien de significativement extraordinaire, au regard de son rôle d'assureur.

Rappelons que le déconventionnement est aussi la conséquence d'une stratégie politique de la FFME depuis plusieurs années, qui a consisté à ne pas augmenter sa prime d'assurance, exceptionnellement faible (3€ en 2020 contre 13€ à la FFCAM, qui offre davantage de garanties¹⁰⁴¹). Suite au sinistre de Vingrau, la fédération se retrouve dans une situation rationnelle et prévisible, où l'assureur cherche à restaurer l'équilibre financier de cette prime ; mais celle-ci a refusé l'option, proposée par Allianz, d'augmenter davantage la prime d'assurance tout en conservant les conventions d'usage. Bien que certaines voix se soient élevées contre le « *diktat* »¹⁰⁴² de l'assureur, la crainte d'un assujettissement de la FFME au marché doit donc être relativisée. Certes, il existe une asymétrie durable entre la structure de la fédération et celle d'Allianz. Nous n'avons pas les moyens de retracer comment s'est construite cette asymétrie, comme le proposent Callon & Latour (2015) ; ne serait-ce parce que les deux organisations ne sont pas « *isomorphes* » : une fédération et une assurance ont des histoires et des raisons d'être bien différentes. Mais chaque entité est ici à sa place, et l'assureur ne sort pas de son rôle.

Dès lors – nonobstant l'impasse juridique dans laquelle se trouvait la FFME – le déconventionnement s'explique avant tout par l'arbitrage du CA fédéral en faveur du déconventionnement afin de limiter la hausse de cette prime : il s'agit donc avant tout d'un choix politique.

4.3. Une innovation par retrait

Le déconventionnement, c'est-à-dire la décision votée par le CA de la FFME de dénoncer les conventions d'usage dont elle avait la charge à l'horizon fin 2021, représente une deuxième bifurcation majeure dans la trajectoire d'innovation sociotechnique de ces conventions. Celles-ci ne disparaissent pas véritablement, puisque deux autres fédérations (la FFCAM et la FSGT) ont également quelques conventions qu'elles n'ont pas l'intention de

¹⁰⁴⁰ Auteur inconnu. Interview exclusive avec la FFME au sujet de la fin du conventionnement des falaises. *Planetgrimpe*. 1^{er} mai 2020. (page inaccessible en avril 2023) <https://planetgrimpe.com/2020/05/01/interview-exclusive-avec-la-ffme-au-sujet-de-la-fin-du-conventionnement-des-falaises/>

¹⁰⁴¹ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

¹⁰⁴² J. Chavy. « Dénî de démocratie » et falaises en danger : déflagration à tous les étages de la FFME. *AlpineMag*. 24 juin 2020. <https://alpinemag.fr/deni-de-democratie-falaises-en-danger-deflagration-ffme/>

dénoncer. Il s'agit toutefois d'un changement qui marque un déclin de ce dispositif, puisqu'il était majoritairement porté par la FFME¹⁰⁴³.

Nous montrerons comment le réseau d'innovation sociotechnique des conventions d'usage est reconfiguré par un processus d'innovation par retrait (Goulet & Vinck, 2012), caractérisé par une dialectique entre dissociation, retrait d'un actant du réseau d'innovation, et association au sein du réseau d'un nouvel (ou de nouveaux actants). Ici, l'élément à dissocier est le dispositif des conventions d'usage bipartite (FFME et propriétaire[s]) tel qu'il existe depuis 1985, dont nous conserverons l'appellation. L'élément à associer est le nouveau dispositif promu par la FFME : ce que nous appellerons les nouvelles conventions, c'est-à-dire des conventions tripartites (FFME, Collectivités Locales et propriétaire[s]).

Notre analyse portera sur quatre mécanismes du processus d'innovation par retrait proposées par Goulet et Vinck (2012, p. 12) : l'association centrifuge ; le renforcement des liens existants ; l'association de nouvelles entités ; et la mise en invisibilité de certaines associations.

Tout d'abord, le déconventionnement s'accompagne d'un mécanisme d'association centrifuge, c'est-à-dire l'association entre l'entité mise en retrait (les conventions d'usage) et d'autres éléments auxquelles les actants ne sont pas liés et/ou ne veulent pas, ou plus, être liés (Goulet & Vinck, 2012, p. 12). Ici, il s'agit d'un discours visant à associer les conventions d'usage à différentes représentations qui n'apparaissent pas souhaitables – des *périls*, comme les nomment Goulet & Vinck (2012).

Ainsi, la direction nationale de la FFME évoque la menace de devenir une fédération inassurable, dans le cas où la FFME conserve les conventions d'usage. P. You affirme ainsi :

*« Le risque pour la fédération, c'était de ne plus avoir d'assureur. Que personne n'assure la fédération, parce que le risque est trop élevé. Quand on a un cas Vingrau, à près d'1,5 millions d'euros de dommages... On peut en absorber un, voire en absorber deux. Par contre, si le même dommage se produit avec un jeune, un mineur : on est plus à 1,5 millions d'euros, on est à 7 ou 8 millions d'euros ! »*¹⁰⁴⁴

Un premier péril associé aux conventions est donc assurantiel : au-delà de la hausse de la prime d'assurance, conserver les conventions d'usage conduirait, selon la direction fédérale, à terme l'assureur Allianz à ne plus vouloir assurer la fédération.

Le second élément négatif associé aux conventions d'usage – et aux conséquences juridiques potentielles en cas d'accident – est le fait que telles qu'elles sont établies, celles-ci

¹⁰⁴³ Il y eut jusqu'à 1100 conventions d'usage signées par la FFME, contre une centaine pour la FFCAM, et quelques dizaines pour la FSGT.

¹⁰⁴⁴ Entretien avec P. You, septembre 2020.

font porter la responsabilité sur les seuls licenciés fédéraux, alors que la majorité des grimpeurs en site naturel ne sont pas licenciés. Il y aurait en effet plus d'un million de pratiquants réguliers de l'escalade pour 109 000 licenciés¹⁰⁴⁵. Afin de rendre indésirable aux yeux des licenciés le maintien des conventions, la FFME appuie l'idée que ce n'est pas à la fédération de supporter le risque pour une population dix fois plus importante. D. Coisy affirme ainsi : « *Est-ce que les 110 000 licenciés de la fédération doivent, par la jurisprudence de ce qui s'est passé à Tautavel, payer pour l'avenir toutes les indemnisations aux victimes ?* »¹⁰⁴⁶.

Ainsi, l'association centrifuge consiste à construire un Point de Passage à Eviter (PPE) : le maintien des conventions d'usage. D'après Goulet & Vinck (2012, p. 17), « *le PPE est un nœud structurant du réseau sociotechnique, en position centrale, qui est amené à disparaître et dont la particularité est qu'en aucun cas les autres entités ne doivent être liées à lui* ». Ici, nous observons une entreprise de la part de la FFME de rendre indésirable ces conventions d'usage qui étaient, jusqu'à présent, au cœur du réseau sociotechnique.

Le second mécanisme consiste à « *rendre visibles des entités jusqu'à présent muettes ou invisibles, afin de renforcer les liens les associant aux acteurs* » (Goulet & Vinck, 2012, p. 17). Si le rôle de ce mécanisme semble amoindri dans notre étude de cas, on pourrait tout de même souligner ici le fait que soient rendus visibles les sites naturels non-conventionnés. En effet, ces sites étaient muets, invisibles, dans le sens où la gestion des sites naturels était rendue visible au prisme des conventions d'usage. En effet, le déconventionnement a mis en évidence la présence d'une majorité de sites hors de tout système de convention, invitant à relativiser les conséquences du déconventionnement.

Le troisième mécanisme est l'association de nouvelles entités au sein du réseau d'innovation, venant constituer un ou plusieurs nouvel (ou nouveaux) PPO. Ici, nous observons que le déconventionnement s'accompagne d'une volonté de la FFME de montrer qu'elle est toujours engagée sur la question de la gestion des sites en associant des nouveaux actants au réseau sociotechnique : les collectivités locales, les grimpeurs non-licenciés et les législateurs. Les trois éléments développés via l'association de ces actants font l'objet d'une investigation spécifique dans la seconde partie de ce chapitre.

En effet, dans les discours de la direction nationale de la FFME, les Collectivités Locales apparaissent comme de nouveaux actants essentiels, car ils permettent de construire

¹⁰⁴⁵ Sources : Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

A Jankeliowitch. Le déconventionnement pour les nuls. *Grimper n°205*. Juin 2020.

¹⁰⁴⁶ Entretien avec D. Coisy, octobre 2020.

un nouveau PPO : les nouvelles conventions. Comme nous l'avons évoqué précédemment, la FFME cherche à leur transférer la responsabilité des sites. D. Coisy expose ainsi la gestion que la fédération souhaite développer :

« Si tout bascule sur des collectivités, il est évident que la gestion financière se fera par les propriétaires de ces sites. Donc il n'y aura plus de questions à se poser : elles définiront des points à sécuriser, demanderont aux Comités Territoriaux, par conventions, à des personnes habilités à faire ce travail à aller sécuriser, aller purger, etc. mais ça sera à payer par la collectivité. Le problème deviendra ainsi hautement simplifié. »¹⁰⁴⁷

Ainsi, les Collectivités, et notamment les départements via leurs PDESI et CDESI, apparaissent comme des éléments centraux pour contourner le PPE, car elles permettent la mise en place d'une alternative présentée comme souhaitable. En effet, dans cette optique souhaitée par la direction fédérale, le département inscrit un site d'escalade dans son PDESI, et en assume la responsabilité juridique et l'entretien.

Par ailleurs, la FFME a créé en 2019 le fonds de dotation RockClimber¹⁰⁴⁸. L'objectif de ce fonds est d'associer des actants présents dans le réseau d'innovation, mais dont le lien avec la fédération est souvent distant : les grimpeurs. En effet, A. Carrière (élu président de la FFME en 2021) défend leur enrôlement en faveur de l'entretien et de la gestion des sites naturels sous la coupe fédérale :

« 90 % des grimpeurs ne sont pas licenciés. Or quand je leur demande s'ils sont prêts à verser quelques euros par le biais d'un QR code fixé au pied de la falaise, ils sont d'accord. Je crois beaucoup plus à cette ressource qu'au discours consistant à expliquer qu'il revient aux seuls licenciés de financer l'entretien des falaises. »¹⁰⁴⁹

Ce fonds de dotation permet de contourner le PPE (les conventions d'usage), rendu obsolète, puisque seule une minorité de grimpeurs (les licenciés FFME) y contribuent financièrement. RockClimber apparaît alors comme un nouveau PPO qui permet de mobiliser l'ensemble des grimpeurs... sans écartier pour autant la fédération.

De plus, la direction nationale de la FFME cherche à associer un autre élément au processus d'innovation : le changement de la loi sur la responsabilité sans faute du gardien de la chose. Elle a fait de cette évolution législative un troisième PPO dans la gestion des sites naturels d'escalade : une évolution de la loi permettrait d'atténuer le risque juridique pour les gardiens des sites, et donc permettrait de limiter les risques d'interdiction. Si ce changement

¹⁰⁴⁷ Entretien avec D. Coisy, octobre 2020.

¹⁰⁴⁸ Auteur inconnu. RockClimber au service des falaises de France. *GrandeVoix*. Date inconnue. <http://grandevoix.fr/rockclimber-au-service-des-falaises-de-france>

Voir également la partie 6. de ce chapitre sur le développement de ce fonds.

¹⁰⁴⁹ Assemblée Générale de la FFME 2019.

n'est intervenu que deux ans plus tard¹⁰⁵⁰, il permet de constituer un point de convergence, un objectif vers lequel tendre en étant soutenu par l'ensemble des actants.

En effet, une fonction de ces associations est de permettre à la FFME de rester au cœur du réseau d'innovation, et de ne pas être dissociée au même titre que les conventions d'usage. En associant de nouveaux actants de sa propre initiative, cela lui permet de s'affirmer comme un actant toujours investi et actif malgré l'annonce du déconventionnement.

Enfin, le dernier mécanisme de cette innovation par retrait est « *la mise en invisibilité d'entités et d'associations indésirables* », afin de maintenir de la cohérence et du sens autour du retrait (Goulet & Vinck, 2012, p. 23). Dans le retrait des conventions d'usage, devenues un PPE, nous observons cette mise en boîte noire de certains éléments qui, par leur visibilité, entacheraient le récit fédéral autour de l'obsolescence des conventions d'usage.

Le premier élément indésirable est le risque d'interdiction consécutif au déconventionnement. Ainsi, A. Renaud (DTN-adjoint) & R. Moutardier (vice-président) mobilisent l'exemple des sites Terrain d'Aventure, déconventionnés en 2019 par la FFME (sans faire grand bruit), pour rassurer quant au risque d'interdiction :

*« La FFME a décidé en juin 2019 de procéder à la dénonciation des sites qui concernaient des terrains d'aventure. En effet, ces conventions exposaient la fédération de façon excessive compte tenu des difficultés d'entretien. Nous avons procédé à environ 150 dénonciations. Cette opération n'a généré aujourd'hui qu'une seule interdiction définitive sur un site très peu utilisé. Une seule interdiction pour près de 150 dénonciations. Par conséquent, si on ne peut pas certainement pas garantir que la décision de la fédération pour le reste des conventions ne va pas entraîner d'interdictions, compte-tenu de notre expérience, on ne peut pas affirmer qu'elle en entrainera massivement. »*¹⁰⁵¹

Pourtant, dans la mesure où les sites sont déconventionnés, les propriétaires des sites retrouvent de fait la responsabilité. Dans le cas d'un propriétaire public (Collectivité Locale), l'idée qu'il ne pourrait pas être condamnée sans faute, n'étant pas sur le même régime juridique qu'un propriétaire privé, est avancée par la direction nationale de la FFME : P.H. Paillason considère ainsi que « *les Collectivités territoriales, [...] elles sont pas sur le même régime juridique que nous. Elles ne sont pas condamnées sans faute* »¹⁰⁵². Pourtant, de l'avis même de F. Lagarde, avocat de la FFME, du Centre de Droit et d'Economie du Sport (CDES) de Limoges, le fait qu'une falaise soit considérée comme « *ouvrage public* » ne va pas de soi

¹⁰⁵⁰ Article 215, LOI n° 2022-217 du 21 février 2022. <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000045197395>

¹⁰⁵¹ Auteur inconnu. Interview exclusive avec la FFME au sujet de la fin du conventionnement des falaises. Planetgrimpe. 1^{er} mai 2020. (Page inaccessible en avril 2023) <https://planetgrimpe.com/2020/05/01/interview-exclusive-avec-la-ffme-au-sujet-de-la-fin-du-conventionnement-des-falaises/>

¹⁰⁵² Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

en l'absence de jurisprudence (Lagarde, 2015, p. 54). Face à ce flou juridique, il apparaît légitime que certains propriétaires de site s'inquiètent quant au retour de la responsabilité des sites à leur charge. Ainsi, malgré un discours rassurant, le site des Calanques de Marseille a été l'objet d'une éphémère interdiction de l'escalade dès l'annonce du déconventionnement, avant que le Parc National ne fasse marche arrière :

« La réaction ne s'est pas fait attendre puisque le lendemain du déconfinement du Parc National des Calanques, deux des gestionnaires se prononçaient pour une interdiction de l'escalade, arguant qu'ils ne pouvaient assumer la responsabilité de la pratique, avant de rétro pédaler devant le tollé. »¹⁰⁵³

Toutefois, deux ans plus tard, une partie des Calanques (Bouches-du-Rhône) a bel et bien été interdite¹⁰⁵⁴, tout comme de nombreux sites en France, dont le site majeur de Presles (Isère). Et ce risque d'interdiction plane également sur d'autres sites, comme le site historique de Saffres (Côte-d'Or) : équipé et développé par le CAF (devenu FFCAM), puis conventionné par la FFME, le maire de la commune aurait annoncé, d'après C. Vigier, l'impossibilité pour sa commune rurale de prendre la responsabilité du site¹⁰⁵⁵. Le retrait des conventions passe donc par la volonté de rendre invisible tout risque d'interdiction – risque qu'il convient également de relativiser, vu les exemples mentionnés. Il y a cependant une mise en invisibilité de ce risque, qu'il soit réel ou supposé, afin de maintenir une cohérence autour de la traduction proposée par la FFME, dans laquelle les conventions d'usage sont détachées en tant qu'élément indésirable.

¹⁰⁵³ J. Chavy. « Dénier de démocratie » et falaises en danger : déflagration à tous les étages de la FFME. *AlpineMag*. 24 juin 2020. <https://alpinemag.fr/deni-de-democratie-falaises-en-danger-deflagration-ffme/>

¹⁰⁵⁴ P. Poulet. Interdictions des secteurs sportifs des Goudes (Calanques), des blocs de la Hottée du Diable (Aisne), de la grotte de Sabart (Ariège) et de la Sainte Baume (Ardèche). Site internet de Grimper. 25 janvier 2023. <https://www.grimper.com/news-interdictions-secteurs-sportifs-goudes-calanques-grotte-sabart-ariege-hottee-diable-aisne-sainte-baume-ardeche>

¹⁰⁵⁵ La FFME y organisait encore des stages en juin 2022. Ensuite, la falaise a été interdite par arrêté municipal en octobre 2022, avant d'être réautorisée en février 2023.

Sources : Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

Auteur inconnu. Calendrier des Brevets Fédéraux. Initiateur escalade (Stage n°8592). Site internet de la FFME. Date inconnue. <https://www.ffme.fr/fiche-formation/8592/>

Rédaction TL²B. [Falaise] Interdiction des falaises de Saffres au moins jusqu'en mars 2023. *La Tribune Libre de Bleau*. 14 octobre 2022. <https://www.tl2b.com/2022/10/falaise-interdiction-des-falaises-de.html>

Auteur inconnu. Levée d'interdiction du site naturel d'escalade de Saffres (21). Site internet de la FFME. 25 février 2023. <https://www.ffme.fr/141294-2/>

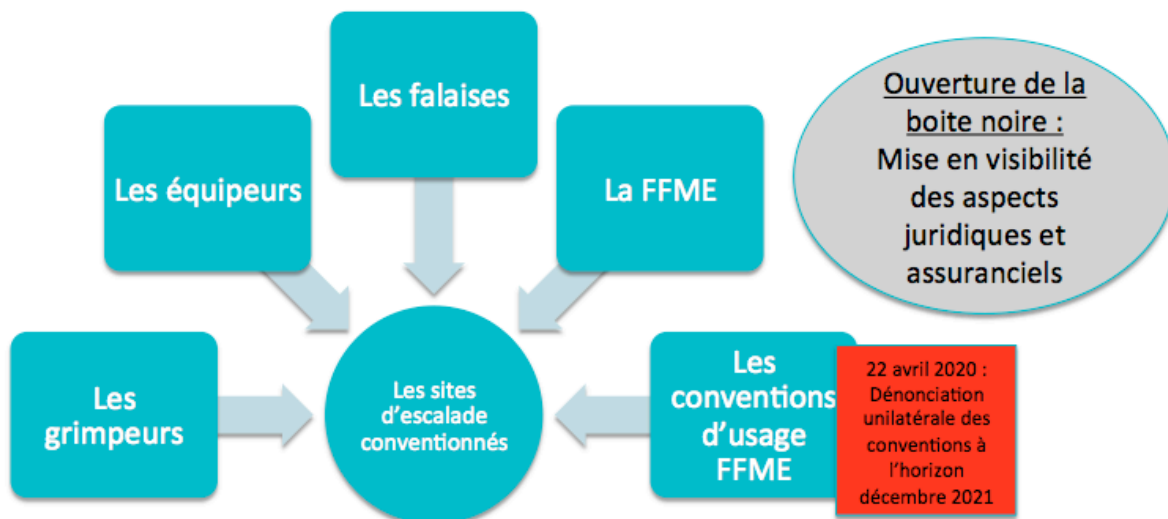


Figure n°13. La nouvelle gestion fédérale des sites naturelles : une innovation par retrait des conventions d’usage.

Ainsi, le déconventionnement s’apparente à un processus d’innovation par retrait (Voir figure n°13). Les conventions d’usage sont ainsi associées à des périls indésirables, et deviennent des PPE, alors que des éléments invisibles (de nombreux sites non-conventionnés qui ne sont pas interdits) et de nouvelles associations (les Collectivités Locales, les législateurs) sont révélées afin de constituer de nouveaux PPO. Enfin, le risque d’interdiction consécutif au déconventionnement, qui apparaît indésirable, est mis en invisibilité malgré son existence bien réelle. Goulet & Vinck (2012, p. 23) indiquent ainsi que ce processus de détachement s’illustre par « *la construction du PPE et l’organisation du réseau autour d’un nœud structural qui doit son statut non pas au fait que les autres entités y sont liées, mais au fait qu’elles n’y sont surtout pas associées* ». Le cas singulier des conventions d’usage illustre la pertinence de ce concept pour décrire et analyser les trajectoires d’innovations.

Plus encore, cette innovation par retrait révèle l’ouverture d’une seconde boîte noire au sein du réseau d’innovation sociotechnique. Après l’aléa géologique et ses conséquences juridiques, mis en visibilité lors de l’accident de Vingrau en 2010, puis son jugement en 2016, un second élément invisible est mis en lumière. En effet, le déconventionnement met soudainement en visibilité le rôle central de l’assureur Allianz, largement influencé par la conjoncture économique mondiale, dans la trajectoire des conventions d’usage.

Ainsi, un dispositif innovant créé originellement par un comité associatif, le COSIROC, avait pour objectif d’éviter les interdictions et de permettre à une communauté de pratiquer une activité récréative. Trente-cinq ans plus tard, cette innovation sociotechnique est défaite par l’évolution des politiques fédérales et l’émergence d’enjeux assuranciers. Devenu

un PPE, la fin de cette innovation s'accompagne cependant de trois nouvelles innovations sociotechniques de gestion des sites naturels d'escalade en France, que nous aborderons ultérieurement dans ce chapitre.

4.4. Une controverse de grande ampleur

Le processus de déconventionnement représente une bifurcation majeure dans la trajectoire d'innovation sociotechnique des conventions d'usage, puisqu'il acte sa disparition – non sans les remplacer par de nouvelles innovations. La disparition de ce dispositif a une forte charge symbolique, qu'il convient toutefois de nuancer par l'ampleur modeste de celui-ci en 2020 (650 conventions pour 2500 sites référencés). Toutefois son annonce en avril 2020 a eu un écho retentissant dans le milieu de l'escalade français, et a donné lieu à une controverse d'ampleur, dont nous analysons ci-dessous le déploiement. Nous distinguerons deux points majeurs d'achoppement : un premier débat qui porte sur la forme de cette annonce, et un second sur le fond (fallait-il ou non décider de déconventionner ?). Le tableau n°15 ci-dessous synthétise la structure de la controverse.

	Favorable déconventionnement : FFME & alliés	au	Détracteurs : FFCAM, magazines, acteurs locaux FFME
<i>La forme</i>	Urgence		Pas d'urgence
	Transparence & régularité		Opacité
<i>Le fond</i>	Hausse de l'assurance impossible		Négociateur ; exemples qui montrent que RC est très basse à la fédé
	Les licenciés FFME n'ont pas à payer pour tout le monde		Fédération délégataire : fait partie de ses missions
	FFME maintient son engagement pour les SNE		FFME n'est pas intéressée : elle a d'autres priorités, considère que c'est du tourisme

Tableau n°15. La controverse sur le déconventionnement.

Premièrement, la manière dont le déconventionnement a été annoncé a constitué un premier point de désaccord. En effet, celui-ci a été voté en Conseil d'Administration le 7 mars

2020, mais n'a été communiqué publiquement que le 22 avril 2020, par une lettre du président P. You aux Comités Territoriaux.

Ainsi, le choix de la date (durant le premier confinement) a été vivement critiqué. Des acteurs internes de la FFME ont réagi à l'issue du confinement : lors du premier Conseil d'Administration¹⁰⁵⁶, J.C. Grand, président du CT FFME des Bouches-du-Rhône, dénonce un agenda trop court pour mener à bien le déconventionnement. La FFME soutient quant à elle de pas avoir eu le choix :

« La fédération ne peut pas se permettre un moratoire sur le déconventionnement. La fédération doit faire preuve de pédagogie pour convaincre les représentants à voter pour le déconventionnement. Il faut absolument que cette décision soit prise le plus rapidement possible, à l'Assemblée Générale du mois de juin, et après la fédération prendra le temps de négocier avec l'assureur sur les délais de déconventionnement. Il est question de la survie de la fédération. »¹⁰⁵⁷

De même, des acteurs externes estiment que le contexte de crise sanitaire a été une occasion pour faire accepter plus facilement une telle décision impopulaire parmi les grimpeurs. L. Thibal, DTN de la FFCAM, affirme ainsi :

« Donc ils profitent un peu du Covid, paf, pour faire une déclaration fracassante sur le déconventionnement systématique. Avant la fin du mandat, comme ça les choses sont réglées. Et parallèlement, ils font une déclaration un peu d'esbroufe, en disant 'mais regardez, on va demander aux élus, les mobiliser, pour qu'ils prennent en charge la responsabilité et qu'ils soient dédouanés par le Code du sport du risque normal de l'activité. On va faire une action juridique'. »¹⁰⁵⁸

D'un côté, la FFME affirme avoir agi sous la pression de l'assureur – confirmant l'idée d'une « *emprise des forces marchandes* »¹⁰⁵⁹ ; de l'autre, les détracteurs de la FFME dénoncent la précipitation de la décision, qu'ils estiment sans fondements sérieux. De plus, les critiques ne sont pas limitées au cercle fédéral. La presse n'a pas manqué de critiquer cette soudaine urgence de déconventionner, comme P. Poulet qui rejoint L. Thibal sur l'idée d'un calcul politique :

« Tactiquement, cela s'appelle l'effet de surprise qui permet souvent de prendre le dessus sur ses adversaires. Les membres actifs et décisionnaires des clubs se sont donc réveillés plutôt abasourdis d'une telle précipitation, d'autant plus qu'une

¹⁰⁵⁶ Conseil d'Administration de la FFME du 16 mai 2020.

¹⁰⁵⁷ D'après L. Chabrol, secrétaire général de la FFME.

Source : Conseil d'Administration de la FFME du 16 mai 2020.

¹⁰⁵⁸ Entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

¹⁰⁵⁹ Voir l'encadré dans la partie 4.2. de ce chapitre.

Assemblée Générale nationale était initialement prévue le 4 avril puis reportée au mois de juin, soit dans une poignée de semaines... »¹⁰⁶⁰

S. Viens, DTN-adjointe de la FFME, reconnaît finalement le caractère précipité de la démarche. La question de l'urgence masque en réalité une autre question : quel a été l'impact de la crise sanitaire du Coronavirus ? D'un côté, les détracteurs de la FFME affirment que la situation inédite de confinement a facilité la prise de cette décision impopulaire, de manière similaire à une « *stratégie du choc* » (Klein, 2021). De l'autre, la direction fédérale considère que la crise sanitaire a été davantage source d'incompréhension et de critiques, comme l'indique S. Viens : « *il y a peut-être eu une erreur de forme, notamment liée encore une fois à l'épidémie. [...] Le couac il est là, il est quand même complètement externe à la fédération. C'est lié à l'épidémie, qui a fait que notre AG, qui était prévue de longue date, n'a pas pu se tenir.* »¹⁰⁶¹

Le deuxième point structurant de la controverse sur l'annonce du déconventionnement est l'aspect démocratique de cette prise de décision. Les détracteurs de la FFME sont à la fois internes et externes à la FFME. Ainsi, C. Chemelle, élu au CA de la fédération, dénonce une prise de décision opaque qui aurait dû, selon lui, se prendre en Assemblée Générale¹⁰⁶². De plus, C. Vigier a rédigé une lettre en réponse à la lettre de P. You, cosigné par 27 présidents de CT. Dans cette lettre ouverte publiée le 14 mai 2020, les auteurs dénoncent entre autres le processus de prise de décision :

*« Ce courrier a été ressenti comme un autoritarisme vertical et opportuniste ; on en mesure les conséquences en termes d'image !
Quelques points à préciser : cette décision du conseil d'administration aurait dû être validée en AG, ce qui n'était pas forcément acquis, un sujet aussi important méritait un véritable débat et non pas une décision prise à la va vite. J'affirme que ce n'est pas à une équipe sortante qui n'a pas su vraiment résoudre le problème et qui ne fait sans doute plus l'unanimité, de prendre une telle décision maintenant. »¹⁰⁶³*

Du point de vue de ces acteurs de terrain, la décision fut prise trop rapidement et sans réelle concertation. Les auteurs fustigent également le manque de légitimité de l'équipe dirigeante sur le point d'être remplacée par une autre. A moins que ce ne soit conscient, comme l'affirme C. Vigier :

¹⁰⁶⁰ P. Poulet. Déconventionnement en plein confinement. la déconfiture de la FFME ? Site internet de Montagnes Magazine. 6 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-plein-confinement-deconfiture-ffme>

¹⁰⁶¹ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

¹⁰⁶² Conseil d'Administration de la FFME du 16 mai 2020.

¹⁰⁶³ 27 comités territoriaux FFME. Déconventionnement : la réponse des comités territoriaux de la FFME. Site internet de Grimper. 14 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-reponse-comites-territoriaux-ffme>

« Je ne suis pas très rassuré par les prochaines élections. Parce que You, c'est un fin politique ; c'est un roublard, il faut dire ce qui est. Donc ça, il faut lui reconnaître ! Il a préparé sa succession, je crois qu'il veut balancer son fils à la DTN, enfin bon ! Si on peut régler tout le problème des déconventionnements avant, tu vois d'un point de vue politique, c'est galette, quand même. Je crois qu'il préserve la nouvelle équipe, sa succession, surtout si son fils est DTN. »¹⁰⁶⁴

Certains journalistes de la presse spécialisée perçoivent également cette décision comme un « déni de démocratie »¹⁰⁶⁵. A Jankeliowitch, dans *Grimper* – magazine qui se serait acharné contre la FFME, d'après P. You¹⁰⁶⁶ – critique le manque de transparence et la précipitation dans la décision de déconventionner¹⁰⁶⁷. P. Poulet abonde dans le même sens dans *Montagnes Magazine* :

« Au-delà de la teneur même de l'annonce (cet ultime lâchage de l'extérieur était dans les tuyaux depuis bien des années), ce qui frappe, c'est surtout la rapidité et la brutalité de la décision, prise de plus à huis clos (uniquement le conseil d'administration a voté, soit 21 personnes sur 26 présentes). [...] La direction a donc clairement joué la carte du 'passage en force'. »¹⁰⁶⁸

Enfin, cette critique de l'opacité fédérale est également formulée, à demi-mots, par B. Cazanave de la FFCAM : « On n'a pas un président qui décide dans son coin et qui impose. Ce qui s'est passé à la FFME sur le déconventionnement, chez nous ce n'est pas pensable. Ça ne peut pas arriver, compte tenu de notre façon de procéder »¹⁰⁶⁹. La présidente du Conseil Juridique de la FFCAM (et présidente par intérim de la fédération depuis mai 2022) exprime ainsi, de manière feutrée, une critique de la prise de décision de la FFME qu'elle estime trop verticale et opaque.

Néanmoins, la direction nationale de la FFME se défend toutefois des accusations portées par ses détracteurs, et revendique sa transparence, ainsi que son respect des procédures. Ainsi, pour l'Assemblée Générale 2020 de la FFME qui s'est finalement tenue en juin en visioconférence, la direction fédérale a mobilisé quatre juristes et un avocat pour que la décision du vote soit inattaquable¹⁰⁷⁰. Celui-ci valide la décision de déconventionner, et confirme le vote du Conseil d'Administration du 7 mars 2020. La FFME s'appuie donc sur la

¹⁰⁶⁴ Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

¹⁰⁶⁵ J. Chavy. « Déni de démocratie » et falaises en danger : déflagration à tous les étages de la FFME. *AlpineMag*. 24 juin 2020. <https://alpinemag.fr/deni-de-democratie-falaises-en-danger-deflagration-ffme/>

¹⁰⁶⁶ Conseil d'Administration de la FFME du 16 mai 2020.

¹⁰⁶⁷ A Jankeliowitch. Le déconventionnement pour les nuls. *Grimper* n°205. Juin 2020.

¹⁰⁶⁸ P. Poulet. Déconventionnement en plein confinement. la déconfiture de la FFME ? Site internet de *Montagnes Magazine*. 6 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-plein-confinement-deconfiture-ffme>

¹⁰⁶⁹ Entretien avec B. Cazanave, décembre 2020.

¹⁰⁷⁰ Conseil d'Administration de la FFME du 16 mai 2020.

légitimité institutionnelle : le déconventionnement a été voté selon un processus démocratique et apparaît donc incontestable. Ainsi, les critiques sur le manque de légitimité de la direction fédérale et l'opacité des prises de décision méritent d'être nuancées : le déconventionnement a été décidé dans les respects des procédures légales. Il demeure que certaines décisions sont perçues par les acteurs locaux comme non-débatues et imposées. Le discours fédéral, teinté d'assurance et de certitude quant au bien-fondé du déconventionnement, semble leur donner en partie raison. D. Coisy estime que les réactions de choc de certains élus fédéraux, suite au déconventionnement, s'expliquent « *parce qu'ils ont été mal informés* »¹⁰⁷¹. S. Viens déplore quant à elle l'attitude des présidents de CT FFME opposés au déconventionnement :

*« Qu'ils tiennent leur position dans une fédération, c'est normal, et heureusement. [...] Quand l'opposition refuse de voir le bon sens, et que cette opposition fait qu'on se retrouve avec des difficultés à certains secteurs où ça pose des questions, que ça va fermer parce qu'on a inquiété au lieu de rassurer, bah je suis désolé, j'ai rien contre l'opposition, mais là l'opposition, elle marche sur la tête, hein. »*¹⁰⁷²

Sur la question du déconventionnement, l'opposition politique est ainsi renvoyée de manière systématique par la direction fédérale à un positionnement irrationnel, immature : celui de ceux qui ne comprennent pas le sujet. Les dirigeants fédéraux considèrent ainsi qu'ils ont pris la seule décision possible, et que les contestataires ne le sont que parce qu'ils n'ont pas toutes leurs connaissances sur les enjeux. Dans cette perspective, il est aisé de balayer les critiques : il suffit d'affirmer que les détracteurs n'ont pas tout compris.

Nonobstant la condescendance affichée de la direction fédérale, la régularité des prises de décision au sein de la FFME n'apparaît pas être problématique. Le déconventionnement pourrait apparaître comme un contre-exemple, dans la mesure où la décision fut votée par un comité restreint (le Conseil d'Administration), donnant suite à la fameuse lettre de P. You du 22 avril 2020, sans concertation avec l'ensemble des CT. Le fait que ce vote soit resté secret du 7 mars au 22 avril interroge également sur la transparence et la communication des décisions votées au sein du CA. Toutefois, un second vote postérieur a eu lieu lors de l'Assemblée Générale (en visioconférence) en juin 2020, et la résolution de déconventionner a été acceptée par 62% des votants¹⁰⁷³. Il semblerait qu'il s'agisse donc d'une orientation politique partagée par de nombreux élus locaux de la FFME, et que cette décision respecte bien la volonté de la majorité des CT.

¹⁰⁷¹ Entretien avec D. Coisy, octobre 2020.

¹⁰⁷² Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

¹⁰⁷³ Assemblée Générale de la FFME 2020.

Outre les aspects communicationnels, la controverse se déploie également sur le bien-fondé du déconventionnement. Deux camps s'affrontent : la direction nationale de la FFME, et quelques alliés, défendent cette décision qu'ils jugent inéluctable ; leurs détracteurs rassemblent une alliance composite (acteurs locaux de la FFME, fédérations alternatives, journalistes, etc.) et réfutent l'évidence du déconventionnement. Nous détaillerons plusieurs points sur lesquels les uns et les autres confrontent leurs arguments.

Le premier élément en débat est l'augmentation de la prime d'assurance pour les licenciés. La FFME a défendu l'idée de limiter cette hausse, de peur de voir le nombre de licenciés diminuer, si une hausse trop importante devenait rédhibitoire. D. Coisy affirme que l'assureur aurait mentionné une hausse pouvant aller jusqu'à 30 ou 40 euros en cas de nouveaux sinistres, tout en sachant que deux sinistres vont probablement être jugés. Selon lui, « *c'est pas possible. On peut pas demander une cotisation où la RC passerait à une telle valeur* »¹⁰⁷⁴, au risque de perdre des licenciés. Mais au-delà de cette estimation encore aujourd'hui lointaine, l'augmentation proposée par l'assureur (de 10 euros) était déjà trop élevée aux yeux de l'équipe dirigeante. P. You, président à l'époque, l'assume : « *Si on avait accepté l'augmentation du prix, certainement avec une baisse de licenciés, parce que quand on passe le prix de la licence d'un peu moins de 40€ à 50€... C'est pas mal. Ça fait une augmentation assez forte* »¹⁰⁷⁵. Pourtant, d'après C. Chemelle, la licence augmente « *sans arrêt* »¹⁰⁷⁶, et nos données semblent lui donner raison : en 2004, une licence adulte coûtait 26,10 euros¹⁰⁷⁷, contre 39 euros en 2019¹⁰⁷⁸. Elle était en hausse de 2018 à 2019 pour les raisons suivantes : structuration territoriale, soutien au haut-niveau soutien à l'emploi dans les Ligues et soutien aux équipements. Il semblerait donc que la réticence de la direction nationale à augmenter la prime d'assurance – donc le coût de la licence – soit sélective, et porte spécifiquement sur les autres enjeux liés aux conventions d'usage (juridiques et assuranciers, politiques, etc.). L'argument d'une augmentation insoutenable liée aux conventions d'usage doit être nuancé au regard de la hausse (certes plus progressive) consentie les quinze dernières années pour d'autres choix politiques.

Ainsi, les détracteurs fustigent cet argument qu'ils s'efforcent à disqualifier. De nombreux acteurs ont fait le parallèle avec l'assurance RC à la FFCAM, qui est plus élevée qu'à la FFME. C. Chemelle constate ainsi : « *qu'ils disent 'pour continuer à assurer le risque,*

¹⁰⁷⁴ Entretien avec D. Coisy, octobre 2020.

¹⁰⁷⁵ Entretien avec P. You, septembre 2020.

¹⁰⁷⁶ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

¹⁰⁷⁷ Assemblée Générale de la FFME 2004.

¹⁰⁷⁸ Assemblée Générale de la FFME 2019.

Voir également le n°10 dans le chapitre n°2.

*il faudrait payer 10€ de plus', ce qui revient à 13€, c'est-à-dire le prix de la RC à la FFCAM, c'est une chose pas rédhitoire... Est-ce que ça, ça peut pas s'accompagner d'un échancier progressif, etc. »¹⁰⁷⁹. En effet, 3 euros paraît être une prime d'assurance très faible face à la FFCAM ou face à des assureurs privés capables d'assurer des sports de nature pour 25 euros¹⁰⁸⁰. Alors que la FFCAM semble assurée à la hauteur des risques qu'elle encourt, B. Cazanave considère que ce choix est avant tout politique : « *Il vaut mieux avoir des gamins qui grimpent en SAE, c'est beaucoup moins emmerdant, et beaucoup moins risqué. Et ça permet de maintenir une prime d'assurance très basse* »¹⁰⁸¹.*

Ainsi, sur ce premier point, l'augmentation de la prime d'assurance, la direction nationale de FFME soutient que le maintien des conventions y aurait conduit inexorablement. Cependant, au-delà d'une estimation alarmiste – loin de la réalité actuelle, mais pas impossible sur le long terme – l'analyse montre que cet argument est en réalité mobilisé pour appuyer d'autres arguments (l'impasse juridique des conventions d'usage, les autres priorités politiques, etc.). A l'épreuve des faits émerge le constat que la licence a connu une augmentation moyenne de 0.86 euros par an de 2004 à 2019 (certes plus progressive que celle imposée par Allianz en 2020). Ces éléments laissent à penser que l'augmentation de l'assurance n'est pas la raison première du déconventionnement, les dirigeants n'étant pas contre le principe d'augmenter la licence – dans des proportions plus faibles – pour financer la politique fédérale. C'est pourtant le cœur de l'ultimatum posé par l'assureur : ce dernier n'a pas imposé à la FFME de déconventionner, mais uniquement un « plan de redressement » du montant de la prime d'assurance. Il semblerait donc que l'argument du prix de la licence ait été le point d'appui sur lequel les dirigeants fédéraux se sont appuyés pour justifier leur choix, mais que celui-ci reposait sur d'autres déterminants.

En effet, le second domaine sur lequel s'affrontent les deux camps est celui de la politique, avec deux éléments : le fait que les conventions d'usage relèvent de la responsabilité de la FFME ou non ; et son engagement sincère ou factice sur la préservation et le développement de l'escalade outdoor.

Ainsi, dans le discours de la direction fédérale, il apparaît explicitement que ce n'est pas son rôle de gérer les conventions et en garder la responsabilité. P. You expose ainsi :

¹⁰⁷⁹ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

¹⁰⁸⁰ Tels que Snowleader ou Au Vieux Campeur.

Source : F. Labreveux. Le déconventionnement des falaises est une démission de la FFME, pas une obligation ! Site internet de Grimper. 4 mai 2020. <https://www.grimper.com/news-le-deconventionnement-falaises-demission-ffme-obligation>

¹⁰⁸¹ Entretien avec B. Cazanave, décembre 2020.

*« Est-ce qu'en randonnée pédestre ils prennent la responsabilité des sites, la gestion des sites ? Pas du tout. Est-ce que le cyclisme le fait pour les circuits VTT ? Pas du tout. Donc pourquoi nous on serait là-dedans, obligatoirement ? Il y a une logique qui est, à mon sens, imparable : on n'a pas à rentrer dans ces problématiques là. [...] C'est une idée qui, avec la judiciarisation galopante, ne peut plus être tenue. C'est plus possible [...] la loi montagne fait que, la coutume veut que, en montagne, on accepte les risques. Or en falaise, les gens ne l'acceptent plus. »*¹⁰⁸²

L'ancien président de la FFME considère donc que la responsabilité et la gestion des sites n'ont pas à faire partie des missions fédérales. Il s'appuie pour se justifier sur d'autres activités sportives de nature qui sont organisées différemment. Il faut cependant remarquer une confusion concernant la comparaison avec la montagne : comme nous l'avons vu avec l'accident de Vingrau, ce n'est pas tant l'état d'esprit des individus qui cause la « *judiciarisation* » (Yolka, 2015, p. 8) de l'escalade ; mais les actions entreprises par certains avocats et le fonctionnement des assurances pour qui il doit nécessairement y avoir un coupable contre qui se retourner. Sontag & Roux (2013, p. 2) pointent également le rôle du législateur, en soulignant que « *l'idéologie du 'risque zéro' et l'impératif d'indemnisation des victimes sont montés en puissance et ont donné naissance à des législations toujours plus protectrices* ». Néanmoins, ce verbatim illustre le fait que le dispositif des conventions d'usage apparaît pour P. You comme désuet, obsolète. En effet, avec la jurisprudence de Vingrau, une brèche juridique s'est ouverte et place la FFME en position de vulnérabilité. D. Coisy l'illustre ainsi : « *Un néo-zélandais qui vient grimper, il prend un caillou sur la tronche, c'est encore la fédération française, avec la cotisation de ses 110 000 licenciés, qui devrait payer ? C'est ingérable* »¹⁰⁸³.

Un paradoxe, identifié par plusieurs acteurs, émerge cependant de cette argumentation imparable : « *si la loi change, ça c'est quand même très intéressant, et pour moi, à mon sens, la fédération n'a plus de raisons de déconventionner* »¹⁰⁸⁴. En effet, la FFME vante son investissement sur l'évolution de la loi sur la responsabilité sans faute¹⁰⁸⁵. En parallèle, elle justifie le déconventionnement par la loi permettant de condamner un responsable sans faute. Mais alors, si la loi est amenée à changer¹⁰⁸⁶, pourquoi la FFME ne garderait-elle (ou ne reprendrait-elle) pas les conventions d'usage ? Parce qu'un nouveau modèle de convention est

¹⁰⁸² Entretien avec P. You, septembre 2020.

¹⁰⁸³ Entretien avec D. Coisy, octobre 2020.

¹⁰⁸⁴ Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

¹⁰⁸⁵ Voir la partie 7. de ce chapitre.

¹⁰⁸⁶ Après un vote à l'Assemblée Nationale le 2 octobre 2020, retoqué par le conseil constitutionnel le 3 décembre 2020, la modification de la responsabilité sans faute dans les sports de nature a finalement été adoptée le 21 février 2022.

développé par la FFME¹⁰⁸⁷ et que celui-ci présente un double-avantage pour la fédération : une rémunération dans le cadre de contrats d'entretien, et une responsabilité judiciaire limitée à celui-ci. P. You l'explique ainsi :

*« Or on ne s'occupe plus des conventions, c'est-à-dire qu'on ne veut plus prendre la responsabilité de garde. Par contre, on garde toujours, si les gens sont d'accord, la gestion des sites. C'est-à-dire l'équipement, l'entretien, ... Des choses comme ça. Mais c'est dans le cadre – comme c'est la cas aujourd'hui – de contrats de prestation de service. »*¹⁰⁸⁸

Ce positionnement assumé de la direction nationale de la FFME sur le fait que ce n'est pas à la fédération d'avoir des conventions a été fortement controversé par une diversité d'acteurs. Ainsi, les détracteurs de la FFME avancent des arguments d'ordre moral pour défendre leur vision du développement de l'escalade en extérieur. Y. Borgnet, doctorant en géographie et guide de haute-montagne, affirme ainsi :

*« La FFME aurait-elle (enfin) officiellement signé son acte de désertion du milieu naturel ? En annonçant le 22 avril dernier la fin du conventionnement des sites naturels d'escalade, c'est tout un système de gestion novateur à la française qui disparaît. Si même la fédération délégataire ne veut plus se porter garante de nos pratiques, et en considérant que la théorie de l'acceptation des risques ne s'applique pas en droit français, où va-t-on ? »*¹⁰⁸⁹

Dans cette perspective, la fédération est critiquée car elle ne remplit pas la mission qu'on lui attribue : organiser et développer les escalades. Certes, dans les statuts fédéraux, on trouve la mission suivante : *« veiller à la sauvegarde de l'intégrité et de la beauté de la nature en montagne ainsi qu'à la protection des lieux naturels de pratique »*¹⁰⁹⁰. Mais les moyens d'action ci-dessous laisse en réalité une grande liberté d'application :

*« elle étudie toutes mesures susceptibles de protéger la beauté et le caractère naturel de la montagne et plus généralement des zones où peuvent s'exercer ses activités ; elle agit auprès des pouvoirs publics pour la réalisation de ces mesures ; elle assure éventuellement elle-même toute action appropriée. »*¹⁰⁹¹

Finalement, les points de controverses évoqués entrent en écho avec un dernier point qui apparaît structurant dans la controverse : la FFME a-t-elle une volonté politique de gérer

¹⁰⁸⁷ Voir la partie 5. de ce chapitre, où nous y analysons la controverse autour de ces nouvelles conventions.

¹⁰⁸⁸ Entretien avec P. You, septembre 2020.

¹⁰⁸⁹ Y. Borgnet. « Si même la fédération délégataire ne veut plus se porter garante de nos pratiques, où va-t-on ? ». Site internet de Montagnes magazine. 7 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-yann-borgnet-si-federation-delegataire-veut-plus-porter-garante-pratiques-ou-va-on>

¹⁰⁹⁰ Statuts FFME validés à l'Assemblée Générale de Noisy-le-Grand le 25 mars 2017. <https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2019/03/statuts.pdf>

¹⁰⁹¹ Statuts FFME validés à l'Assemblée Générale de Noisy-le-Grand le 25 mars 2017. <https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2019/03/statuts.pdf>

l'escalade en site naturel, ou s'en désintéresse-t-elle ? En effet, les points précédents renvoient systématiquement à cette question de fond.

De nombreux détracteurs attribuent le déconventionnement – qu'ils dénoncent – à un manque de volonté politique. L'association Greenspits déplore ainsi l'attitude de la fédération : « *On aimerait bien qu'elle assume pleinement le fait qu'elle ne veut plus s'occuper des falaises et qu'elle assume le fait que c'est un choix politique, plutôt que nous faire croire qu'elle est la victime* »¹⁰⁹². Mais cette contestation n'est pas limitée aux journalistes habituellement critiques de la FFME. Ainsi, J. Meyer, ancien athlète français, coordinateur Olympique à l'IFSC, affirme :

*« C'est beaucoup plus simple de pas s'emmerder avec ça [la gestion des sites naturels] [...] Après est-ce que c'est l'expression d'une vraie volonté, de dire 'on se débarrasse de ça pour se focaliser sur l'Olympisme' ? Je ne pense pas. Comme on peut pas toujours imaginer que les gens sont toujours très intelligents, on peut pas toujours imaginer qu'ils sont très méchants. Tu vois ? Donc en fait, je pense qu'il y a des moments où les choses s'alignent, ou là, en fait les décisions qui sont prises. [...] A partir du moment où t'as un truc tellement fort, comme ça, qui te biaise le jugement – comme le monde Olympique – des fois c'est difficile d'avoir des décisions autres, et super objectives, par rapport à la question de ce qui devient moins nécessaire. »*¹⁰⁹³

Il appuie ainsi une idée, partagée par de nombreux acteurs, que l'investissement de la FFME dans les compétitions et le haut-niveau accapare des ressources (humaines et financières, mais aussi mentales) qui limitent la capacité de la fédération à s'investir sur d'autres dossiers ; dont celui de la gestion des sites. J. Chavy, journaliste à AlpineMag, observe ainsi : « *sur la balance de l'organigramme fédéral, la compétition et le haut niveau pèsent lourd, 27 postes salariés (si on compte le DTN P-H. Paillasson) y sont consacrés sur 40 postes environ* »¹⁰⁹⁴. En 2018, on dénombre 41 postes de salariés et 19 postes de Conseiller Technique d'Etat au sein de la FFME, soit 60 salariés ; mais le décompte précis par pôle n'est pas communiqué¹⁰⁹⁵. En 2021, ce sont 31 salariés qui sont dévoués à la compétition et au haut-niveau, pour un total de 82 salariés¹⁰⁹⁶, ce qui représente environ un tiers de la masse salariale de la fédération. Mais ce nouvel organigramme fait suite à une réorganisation interne à la suite de l'élection d'A. Carrière à la présidence de la FFME en avril 2021, et il est donc postérieur à l'affirmation de J. Chavy. Les organigrammes successifs (voir les images n°1, et

¹⁰⁹² Greenspits. La guerre des sites 4 : le déconventionnement pour les nuls. Site internet de Greenspits. 19 mai 2020. <https://greenspits.com/guerre-des-sites-4-deconventionnement/>

¹⁰⁹³ Entretien avec J. Meyer, octobre 2020.

¹⁰⁹⁴ J. Chavy. « Dénier de démocratie » et falaises en danger : déflagration à tous les étages de la FFME. *AlpineMag*. 24 juin 2020. <https://alpinemag.fr/deni-de-democratie-falaises-en-danger-deflagration-ffme/>

¹⁰⁹⁵ Assemblée Générale de la FFME 2018.

¹⁰⁹⁶ Auteur inconnu. Organigramme fonctionnel de la FFME. Site internet de la FFME. 2021. https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2021/09/organigramme_sept2021_fonctionnel-VF.pdf

n°7 *infra*) confirment cependant, de par l'ordre de grandeur des salariés dédiés à la compétition et au haut-niveau, l'affirmation selon laquelle il y aurait 27 postes consacrés. En revanche, le journaliste semble n'avoir comptabilisé que les salariés internes de la fédération, en omettant les cadres d'Etat ; or un certain nombre d'acteurs travaillant sur l'entraînement et la compétition sont fonctionnaires, mis à disposition de la fédération, et ne pèsent pas directement sur la masse salariale de celle-ci. S. Viens confirme ainsi que dans le cadre de la Convention d'Objectif, le Ministère des Sports met à disposition de la FFME de nombreux cadres dont les postes sont fléchés sur l'entraînement à haut-niveau¹⁰⁹⁷.

Nonobstant, l'organigramme de la FFME reflète une orientation marquée en faveur de l'escalade de compétition, alors que l'escalade en site naturel est bien moins visible. Certes, celle-ci occupe, depuis 2021, une place qui semble plus importante que par le passé, et sa gestion est rendue visible dans l'organigramme fédéral (au sein duquel elle n'apparaissait pas auparavant), comme le montrent les deux organigrammes les plus récents dont nous disposons (2015 et 2021).

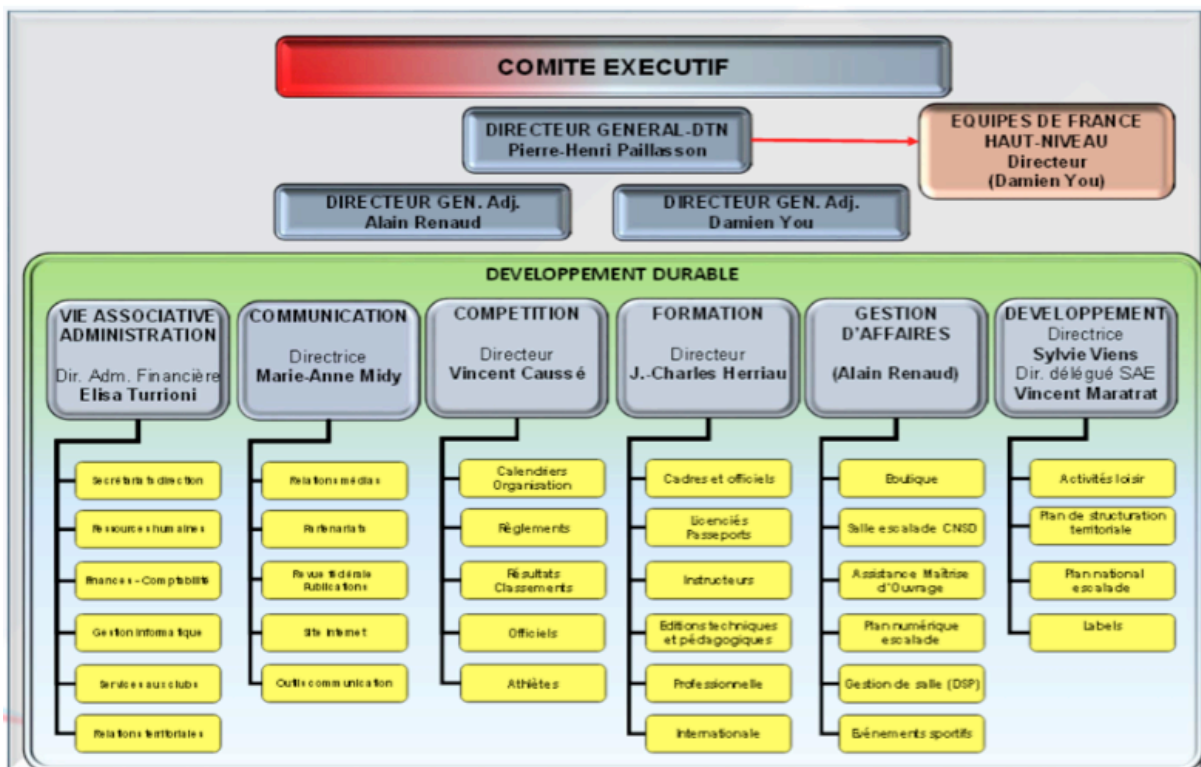


Image n°7. Organigramme de la FFME 2015.¹⁰⁹⁸

¹⁰⁹⁷ C'est par exemple le cas de N. Januel, entraîneur de l'équipe de France de bloc.

Source : A. Brémond. Interview de Nicolas Januel. *Grimper* n°223. Septembre – octobre 2022.

¹⁰⁹⁸ Assemblée Générale de la FFME 2015.

Mais le déséquilibre entre les différentes escalades au sein de l'organisation fédérale demeure flagrant. Cette réalité structurelle est expliquée par M. Troussier :

*« Si on regarde l'organigramme de la FFME, dans son développement le plus large, on se dit 'c'est quoi le personnel qui s'intéresse à la compétition ?' entre les bénévoles, les salariés de la FFME, les cadres techniques, les dirigeants. Donc là, on obtient une pyramide qui est vachement importante. Donc ça, ça croise le chemin des SAE, clairement. Et donc tout ça, ça fait un ensemble de choses qui – parce que ça vient de loin, que ça a été pensé, que ça été organisé, structuré, et qu'y a des financements qui sont dédiés, on coupe des branches à un endroit, on aide d'autres... tout ça fait la structure fédérale qui s'est organisée. Voilà. Beaucoup d'énergie a été mise sur ces dossiers ; et n'a pas été mise ailleurs. »*¹⁰⁹⁹

Les détracteurs de la FFME mobilisent donc l'argument suivant : de par ses choix politiques, la FFME s'est concentrée majoritairement sur les SAE et la compétitions, considérant la gestion des sites naturels comme secondaire ; le déconventionnement vient illustrer et confirmer ce désintérêt. J.J. Rolland, équipier et rédacteur du topo-guide du Briançonnais (Hautes-Alpes), soutient que du point de vue de la fédération, les sites naturels relèvent du tourisme et non des prérogatives fédérales. Pour ce faire, il cite ce que lui aurait affirmé P.H. Paillason, DTN :

*« Il m'a dit textuellement : 'de toute façon, nous la fédé on n'a plus rien à foutre dans ces SNE, parce que les sites d'escalade c'est du tourisme, et la fédé elle doit s'impliquer dans les murs. On paie des assurances énormes pour les SNE à nos assureurs, alors que les gens qui viennent sur les SNE c'est des touristes, ils ont pas de carte fédérale, ils ont rien à voir avec la fédé, et on leur paie des vacances à nos frais. Nous ce qu'on va faire – il le disait y a une dizaine d'années ! – c'est qu'on va se retirer de toutes les falaises'. Et ils ont essayé d'ailleurs de le faire à la mandature d'avant : seulement il y a eu une levée de boucliers tellement importante qu'ils sont revenus dessus. Avec des gars qui ont menacé de pas les élire, etc. en fait c'est des mecs, ils avaient peur de ne pas se faire élire s'ils supprimaient les falaises, donc ça a été uniquement électoraliste. Mais P.H. Paillason il m'a dit : 'les SNE c'est du tourisme, nous ce qu'on veut, c'est se concentrer sur les salles d'escalade. Parce que quand tu rentres dans une salle d'escalade, tu paies une licence, et ça ça nous fait des licenciés, ça nous permet de vivre, et de faire ce qui normalement devrait être le but de la fédé : s'occuper des clubs, des SHN, etc. etc.' »*¹¹⁰⁰

Du côté des dirigeants fédéraux, le discours est double. D'un côté, le désengagement des sites est politiquement assumé ; de l'autre, la FFME s'efforce – d'autant plus depuis l'annonce du déconventionnement – d'affirmer son engagement pour l'escalade outdoor.

¹⁰⁹⁹ Entretien M. Troussier, août 2019.

¹¹⁰⁰ Entretien avec J.J. Rolland, décembre 2020.

Ainsi, P. You affirme que le déconventionnement est approuvé politiquement par la majorité des élus fédéraux – ce que confirment les votes¹¹⁰¹ qui ont acté cette décision : « *j'ai dit qu'on était à majorité d'escalade. Et aujourd'hui, à majorité de jeunes, on est à majorité de grimpeurs en SAE, hein. Quand les gens votent, au bout du compte, ils votent aussi pour eux* »¹¹⁰². D. Coisy abonde en ce sens, en évoquant un clivage entre les CT du Sud de la France¹¹⁰³ et ceux du Nord :

*« Oui, mais justement c'est là le problème ! Tous les gens qui possèdent des falaises sont contre la dénonciation des conventions, alors que le plat pays dit 'ah bah non, nous on va quand même pas, pour aller une semaine en falaise, avoir une cotisation qui grimpe à 10 fois ce que l'on paie habituellement, c'est pas possible'. Globalement, tout le monde est relativement favorable à cette dénonciation, y a pas de problème ! Quand on a voté au CA, c'était 2 abstentions. Tout le reste était favorable. »*¹¹⁰⁴

La direction nationale de FFME assume donc le fait que le maintien des conventions n'est pas une attente de sa base électorale – indirectement représentative de sa base de licenciés – et que dans cette optique, elle n'a aucun intérêt à les conserver.

Cependant, suite à l'annonce du déconventionnement, les dirigeants fédéraux ont largement communiqué sur leur intérêt pour l'escalade en site naturel, et leur volonté de continuer à œuvrer pour leur développement¹¹⁰⁵. S. Viens défend ainsi cette idée :

*« Je suis capable de convaincre des professionnels de l'escalade qui sont anti-fédération. Enfin, je ne les convaincs pas d'ailleurs, je leur offre le discours qui fait qu'ils sont en train de s'apercevoir que la fédération ne fait pas n'importe quoi. Et qu'on est bien dans le même bateau, et que notre seul objectif, c'est de défendre l'accès aux SNE, mais à long terme. »*¹¹⁰⁶

De plus, P. You défend son bilan sur ce dossier en l'associant à la politique menée en faveur de l'escalade Olympique : « *aujourd'hui, même si on défraie la chronique avec les problématiques de déconventionnement, aujourd'hui, le fait qu'on soit dans les falaises, c'est aussi grâce à l'Olympisme* »¹¹⁰⁷. Si le lien entre l'Olympisme et la gestion des sites reste à démontrer, cette idée semble en tout cas largement véhiculée par la direction fédérale. Ainsi, P.H. Paillason considère que la FFME dispose d'une écoute, d'une légitimité au niveau des

¹¹⁰¹ Sources : Conseil d'Administration de la FFME du 7 mars 2020. Assemblée Générale de la FFME 2020.

¹¹⁰² Entretien avec P. You, septembre 2020.

¹¹⁰³ On peut citer les CT de l'Isère (38), avec B. Roux et C. Vigier, ou encore des Bouches-du-Rhône (13), présidé par J.C. Grand. Ces deux CT sont à l'origine de la lettre de réponse à P. You suite à l'annonce du déconventionnement.

¹¹⁰⁴ Entretien avec D. Coisy, octobre 2020.

¹¹⁰⁵ Voir précédemment la partie sur le déconventionnement en tant qu'innovation par retrait ; ainsi que la seconde partie de ce chapitre.

¹¹⁰⁶ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

¹¹⁰⁷ Entretien avec P. You, septembre 2020.

décideurs politique, grâce à sa politique menée pour accroître ses licenciés. Et que celle-ci lui permet de se faire entendre par rapport aux problématiques liées à la gestion des sites :

« On est bien dans le cas où, le fait que notre fédération soit devenue une grosse fédération, grâce, notamment, aux murs d'escalade, parce que c'est grâce à la compétition qu'elle est devenue grosse. Ça permet d'être entendu, par des politiques, par des décideurs. Voilà où, en fait, l'intérêt de faire grossir notre fédération. Et notre fédération elle n'a jamais grossi par rapport aux sports de pleine nature parce que... on se rend compte que les gens se licencient pas pour aller grimper dehors, mais par contre ils se licencient pour aller grimper dans des salles. »¹¹⁰⁸

Les actions entreprises par la FFME pour faire évoluer la gestion des sites, que nous analyserons dans la seconde partie de ce chapitre, indiquent que la FFME n'est effectivement pas inactive sur ce dossier ; la qualité et la nature de son investissement reste débattue.

Finalement, la controverse porte ici sur l'arbitrage politique à effectuer au sein de la fédération. Les détracteurs considèrent que la question des sites naturels est majeure, pour des raisons culturelles et historiques, et que la FFME devrait s'y engager pleinement ; ou bien à l'inverse, assumer de ne plus s'en charger. En effet, son discours apparaît duel : d'un côté, une communication et des moyens centrés sur l'escalade indoor, et notamment l'Olympisme ; de l'autre, la volonté de rester maître du jeu sur le dossier de la gestion des sites (voir le refus d'intégrer la FFCAM dans le travail sur l'évolution de la loi sur la responsabilité sans faute¹¹⁰⁹), et d'afficher celui-ci comme au cœur de ses préoccupations.

Un mouvement d'opposition éphémère : le Collectif – Grimpe Outdoor !

Suite à l'annonce du déconventionnement, un mouvement spontané va émerger en réaction à la décision prise par le conseil d'administration de la FFME : le Collectif – Grimpe Outdoor !. Dans un premier temps, en mai 2020, il s'agit d'un groupe créé sur le réseau social Facebook, et débouchera quelques mois plus tard sur la création d'une association loi 1901¹¹¹⁰. En parallèle, les membres du Collectif développent un site internet afin de communiquer plus largement sur leurs actions¹¹¹¹. Ce mouvement est fondé par L. Mauconduit, grimpeur passionné habitant en Haute-Savoie, licencié à la fois à la FFCAM et à la FFME et non-impliqué dans la politique fédérale ; mais familier du management d'organisations de par sa profession de coach agile¹¹¹². Il est rapidement rejoint par plusieurs personnalités de l'escalade en site naturel des différentes fédérations. Au sein du Collectif vont s'investir plusieurs élus locaux de la FFME, engagés sur la gestion des sites naturels et opposés à la politique de P. You, tels que J.C. Grand (président du CT FFME des Bouches-

¹¹⁰⁸ Entretien avec P.H. Paillason, avril 2018.

¹¹⁰⁹ Entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

¹¹¹⁰ Entretien avec L. Mauconduit, octobre 2020.

¹¹¹¹ Site internet du Collectif-Grimpe Outdoor ! (page inactive en avril 2023). <https://collectifgrimpeoutdoor.com/>

¹¹¹² Son métier consiste à conseiller les dirigeants d'entreprises.

Source : Entretien avec L. Mauconduit, octobre 2020.

du-Rhône) ou C. Vigier (membre du comité directeur du CT FFME de l'Isère). Ce dernier participera à plusieurs conférences, et publiera plusieurs articles au nom du Collectif au cours de l'année 2020-2021. C. Chemelle, deux fois candidat à la présidence de la fédération et opposant politique au sein du conseil d'administration fédéral, se rapprochera également du Collectif afin d'élaborer le programme de sa liste Cap24 FFME pour les élections d'avril 2021¹¹¹³ (dont il sortira perdant face à A. Carrière). D'autres personnalités comme L. Thibal (DTN de la FFCAM) ou G. Rotillon (membre de la commission escalade de la FSGT), ainsi que des équipiers sans appartenance institutionnelle, s'investiront également dans ce Collectif.

L'idée est de ne pas reproduire les logiques d'oppositions partisans telles qu'elles existent au sein des fédérations : l'association est envisagée comme un « catalyseur »¹¹¹⁴ pour influencer les actions politiques des fédérations et de l'Etat, mais n'a pas vocation à se substituer aux acteurs existants. Ainsi, malgré la présence dans le Collectif d'élus des trois fédérations impliquées dans la gestion de l'escalade (FFME, FFCAM et FSGT), il n'y a pas statutairement pas de personnes morales dans l'association, mais uniquement des personnes physiques¹¹¹⁵ : c'est-à-dire que les acteurs s'y engagent à titre individuel, mais non pour représenter l'organisation dans laquelle ils sont par ailleurs impliqués. Une fois l'association créée, celle-ci a porté l'organisation des Etats Généraux pour l'Escalade en Site Naturel (EGESN) au début de l'année 2021 ; mais ceux-ci ont été annulés à cause de la crise sanitaire, et n'ont finalement jamais eu lieu.

Toutefois, derrière l'image transpartisane que les membres actifs du Collectif revendiquent, transparait une position hostile à la direction de la FFME. De fait, celui-ci a été créé en réaction à la lettre de P. You¹¹¹⁶, et son discours est contradictoire. En effet, l'apparente neutralité vis-à-vis de la fédération délégataire s'accompagne d'une profonde rancœur à son égard. L. Mauconduit affirme ainsi :

*« la plupart des gens du Collectif ont été des enfants de la FFME et se sentent trahis. Ce qui a été d'autant plus douloureux, c'est qu'on a l'impression qu'on a trahi nos valeurs. Ça ne veut pas dire qu'on ne pouvait faire autre chose que le déconventionnement – ça, c'est pas le propos – mais la méthode montre qu'on n'aime pas les falaises. »*¹¹¹⁷

Ainsi, malgré la volonté affichée de proposer des solutions constructives et concertées pour la gestion des sites naturels, le Collectif fait preuve d'hostilité à l'encontre de la direction de la FFME, qui ne serait pas représentative de la communauté de pratiquants et ferait preuve « d'arrogance »¹¹¹⁸. Ses membres reprochent le double-discours de la fédération, dans la mesure où elle cherche à rester l'interlocuteur central sur la gestion des sites naturels tout en déconventionnant – ce qui est perçu comme une marque de son désengagement. L. Mauconduit affirme ainsi :

« Comme la FFME est l'acteur qui est délégataire, avec un rôle de représentativité, et qu'elle a un double discours de dire : 'les moyens, finalement on les sape, mais grosso modo, on garde, on est l'acteur principal, et tout doit passer par nous, et on ne veut pas que d'autres fassent l'échange, et travaillent sur la problématique'. Du coup, on se retrouve en

¹¹¹³ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

¹¹¹⁴ Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

¹¹¹⁵ Entretien avec L. Mauconduit, octobre 2020.

¹¹¹⁶ P. You. Lettre à destination des présidents de ligues, comités territoriaux et clubs. 22 avril 2020. <https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2020/04/Courrier-Pr%C3%A9sidentes-de-Ligues-CT-et-clubs-Assurances-et-conventionnement-SNE.pdf>

¹¹¹⁷ Entretien avec L. Mauconduit, octobre 2020.

¹¹¹⁸ Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

confrontation, mais c'est uniquement à cause de cette posture ! On serait très content de travailler avec tous les acteurs, notamment avec la FFME. »¹¹¹⁹

Cependant, du côté de la direction fédérale, ce double-discours d'ouverture et de critique ne passe pas. Ainsi, la FFME devait organiser à l'automne 2020 un colloque sur la gestion des sites naturels – lui aussi reporté en raison de la situation sanitaire –, auquel le Collectif n'a pas été convié. La direction fédérale ne considère pas ce mouvement comme représentatif et légitime : S. Viens, DTN-adjointe, considère que s'il « *fait du bruit sur les réseaux* », sa légitimité n'est pas acquise. Pour elle, seule la FFME possède une légitimité institutionnelle : « *Le travail avec tous les élus, les sénateurs, les députés, qui est en train de se faire pour l'évolution de la loi : c'est la fédération, et c'est les CT qui le font ! Ce n'est pas le collectif. Donc, la structure institutionnelle, qui a des portes d'entrée pour discuter avec les décideurs pour décider de l'évolution des SNE, c'est la fédération qui les a. Ce n'est pas un collectif qui sort de nulle part. Mais la fédération, elle pèse quand même cent mille licenciés ; le collectif, je ne sais pas ce qu'il pèse.* »¹¹²⁰

Ainsi, contrairement à sa volonté affichée de dépasser les clivages politiques et de construire des solutions concertées pour l'avenir de la gestion des sites naturels, la création du Collectif – Grimpe Outdoor ! s'apparente davantage à une forme de contestation de la politique de déconventionnement menée par la FFME. Pour légitimer son indignation, ce Collectif a tenté d'élaborer une démarche constructive de réflexion, mais celle-ci n'a jamais abouti. Sans doute que le contexte sanitaire, et l'annulation des états généraux que celui-ci souhaitait organiser, a contribué à l'essoufflement de cette dynamique. Malgré la constitution d'un réseau de parties prenantes, comprenant entre autres C. Chemelle, ou encore l'UDSE qui a annoncé son soutien au Collectif en mars 2021¹¹²¹, le Collectif n'a vraisemblablement pas pérennisé son existence. Celui-ci a créé une fondation en 2021, AgirRoc¹¹²², qui ne semble plus être active non plus. En effet, les deux sites internet du Collectif et de cette fondation ont été désactivés ; alors que leurs pages et groupes sur les réseaux sociaux ne sont plus alimentés. Sans disposer de davantage de données, il apparaît toutefois clairement que le Collectif n'est aujourd'hui plus actif.

S'il est impossible de statuer avec certitude sur les raisons de cette situation, nous pouvons esquisser plusieurs pistes explicatives. Tout d'abord, la contradiction entre une volonté de rassembler tous les acteurs et une critique virulente de la FFME n'a pas permis d'atteindre l'objectif initial de dépasser les clivages existants : le Collectif a été perçu comme un organisme contestataire et n'a pas réussi à « *enrôler* » (Callon, 1986, p. 21) les différents actants pour établir un dialogue constructif. De plus, les fortes divisions internes du milieu de l'escalade ont également compliqué cette entreprise. L. Thibal, DTN de la FFCAM, compare la situation à celle du Liban, pays miné par les divisions inter-religieuses :

« Tu vois où est le Liban en ce moment ? ça fait quarante ans que ça dure, et ce ne sera pas solutionné. C'est des factions, qui ont du mal à parler. Et ça, c'est grave. Moi je trouve que c'est symptomatique du milieu de la montagne en général, du milieu de la montagne en particulier. Pourquoi Greenspits, à aucun moment si tu veux, va se rapprocher du Collectif ? Pourquoi les équipiers les plus actifs en ce moment disent : 'ouais, bof, le Collectif... C'est

¹¹¹⁹ Entretien avec L. Mauconduit, octobre 2020.

¹¹²⁰ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

¹¹²¹ Site du Collectif – Grimpe Outdoor ! (Page inaccessible en avril 2023). <https://collectifgrimpeoutdoor.com/udse-apporte-son-soutien-au-collectif-cgo-pour-se-transformer-en-acteur-perenne-de-la-sauvegarde-de-notre-patrimoine-de-falaise/>

¹¹²² Site internet d'AgirRoc (Page inaccessible en avril 2023). <https://agirroc.fr/>

des dissidents de la FFME... ' Enfin, tu vois, je ne comprends pas. Et puis il n' a personne véritablement qui veut jouer le jeu. »¹¹²³

Le véritable écueil de ce Collectif semble donc d'avoir été créé en réaction au déconventionnement annoncé par la FFME : il n'a jamais réussi à s'affirmer comme une alternative légitime et crédible aux politiques en matière de gestion des sites naturels menées par les différentes fédérations. Bien qu'il ait réussi, de manière temporaire, à bâtir un réseau d'acteurs diversifié et étendu, la réalité d'une communauté fractionnée a eu raison de son projet politique.

La controverse autour du déconventionnement s'est donc déployée sur différents points, et mêle une grande diversité d'acteurs. Celle-ci apparaît comme véritablement « *instituyente* » (Lemieux, 2007) dans le processus d'innovation dans la gestion des sites naturels d'escalade, dans la mesure où l'ampleur de la controverse a influencé la trajectoire de celle-ci. La FFME a dû faire preuve de volontarisme pour calmer les critiques, alors que le changement de la loi sur la responsabilité, au Sénat depuis 2017, a connu une accélération consécutive au déconventionnement. A travers la contradiction, les critiques, les choix politiques fédéraux sur la gestion des sites semblent donc s'être affirmés et précisés.

5. Les nouvelles conventions d'usage

Le processus d'innovation par retrait (Goulet & Vinck, 2012) des conventions d'usage mené par la direction nationale de la FFME, vise à remplacer le PPE (les anciennes conventions d'usage) par plusieurs Points de Passage Obligés (PPO). Le retrait des anciennes conventions d'usage s'accompagne ainsi du développement de nouvelles innovations sociotechniques, qui se structurent à travers l'association de nouveaux actants. L'un de ces points vers lequel la fédération tente de faire converger les actants impliqués au sein du réseau d'innovation est un nouveau dispositif de conventionnement des sites, que nous appellerons les nouvelles conventions d'usage. A la différence du premier dispositif, apparu en 1985, la convention n'est plus bipartite (FFME – propriétaire.s) mais tripartite : les collectivités locales sont intégrées au sein du dispositif. Celles-ci ne sont plus associées uniquement en tant que propriétaires (lorsqu'elles sont propriétaires des sites naturels), mais également en tant que gestionnaires, ce qui leur confère une responsabilité juridique des sites naturels de pratique. Si ce dispositif permet à la FFME de sortir de l'impasse juridique dans laquelle elle se trouvait avec les conventions d'usage (dans la mesure où elle porte la responsabilité juridique, même sans faute, des sites conventionnés), sa mise en place n'est pas encore

¹¹²³ Entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

aboutie et est le fruit d'un processus complexe et inégal en fonction des sites. L'objectif de cette partie est de retracer le processus d'innovation de ces nouvelles conventions, et d'en saisir la dynamique controversée, ainsi que ses conséquences sur l'organisation de l'escalade en site naturel.

5.1. Réseau d'innovation sociotechnique

Dans un premier temps, nous retracerons le processus d'innovation sociotechnique structurant cette innovation organisationnelle. Le processus d'innovation est encore en cours : apparue au début des années 2010, les nouvelles conventions ne représentent pas encore un modèle d'organisation présent sur l'ensemble des sites naturels d'escalade. Nous montrerons en quoi cette jeune innovation, imposée par la FFME comme un PPO dans la gestion des sites, s'est largement développée, bien qu'elle rencontre encore des difficultés pour être acceptée par l'ensemble des actants.

La direction nationale de la FFME, qui occupe le rôle central dans ce processus d'innovation, a rapidement saisi les avantages liés au développement des nouvelles conventions : dès 2013, cette piste est évoquée en CA¹¹²⁴. Bien que le jugement de l'affaire Vingrau ne soit pas encore rendu à cette date, les dirigeants fédéraux semblent déjà avoir pris conscience du risque que font peser sur la fédération les conventions d'usage. Les arguments évoqués sont le fait de ne plus être responsable juridiquement du site, ainsi que la possibilité de se « *positionner comme expert pour l'entretien* »¹¹²⁵, et en tirer une rémunération.

L'étape de la « *problématisation* » (Callon, 1986, p. 15) se déroule dans un contexte où la FFME a encore plus 1057 conventions d'usage sur 800 sites sur le territoire¹¹²⁶. Alors que l'ancien modèle de conventions est encore largement répandu en France, la FFME tente de définir le nouveau modèle, caractérisé par un partage des responsabilités avec les collectivités, comme un PPO. Toutefois, entre 2013 et 2016, cette innovation n'est pas clairement définie. Des débats existent notamment sur le régime juridique en cas d'accident : si les collectivités en assument la garde juridique, les sites d'escalades seraient-ils considérés comme des « *ouvrages publics* », auquel cas leur responsabilité sans faute n'est pas engagée ? (Lagarde, 2015, p. 54) Ou au contraire, les sites seraient-ils considérés comme propriété privée des collectivités, engageant leur responsabilité sans faute ? Ces débats d'ordre

¹¹²⁴ Conseil d'Administration de la FFME du 30 novembre 2013.

¹¹²⁵ Conseil d'Administration de la FFME du 30 novembre 2013.

¹¹²⁶ Assemblée Générale de la FFME 2013.

juridique semblent n'avoir jamais été tranchés, car ils supposent de fixer avec précision le seuil d'aménagement des sites pour les qualifier « *d'ouvrages publics* » (Lagarde, 2015, p. 64), ce qui n'a vraisemblablement jamais été fait par le législateur. Ainsi, une incertitude demeure quant à l'exonération de responsabilité sans faute des pouvoirs publics en cas d'accident : or cette exonération représente un enjeu de taille pour la FFME, car celle-ci faciliterait l'adhésion des actants à l'innovation. A l'inverse, si celle-ci n'est pas applicable, cela reviendrait à dire que les nouvelles conventions consistent à « *refiler la patate chaude aux collectivités territoriales* »¹¹²⁷ : cette perspective est bien moins susceptible d'être acceptée par les actants pour deux raisons. Premièrement, elle laisse à penser que la FFME cherche à se débarrasser des conventions à tout prix, quitte à mettre sciemment les collectivités dans l'embarras, ce qui véhicule une image de la FFME contraire à ce qu'elle cherche à montrer. Deuxièmement, les collectivités seront moins enclines à accepter de prendre la garde des sites si leur responsabilité sans faute est engagée. La fédération va donc tenter d'élaborer une définition des nouvelles conventions reposant sur l'assurance que les collectivités ne seraient pas soumises au même régime juridique que la FFME. Ainsi, dans cette phase de problématisation, la fédération élabore un PPO qui associe les collectivités, mais celui-ci n'est pas pleinement stabilisé : il est en cours de définition. L'organisation du colloque « *Escalade et Droit* » (Yolka, 2015), par le Centre de droit de la montagne (Faculté du droit de Grenoble), soutenu entre autres par la FFME, témoigne de l'intérêt de la FFME pour clarifier ces aspects juridiques, afin de proposer une traduction du PPO partagée par l'ensemble des actants.

Le jugement de Vingrau et la condamnation, en première instance, le 14 avril 2016, de la FFME pour sa responsabilité sans faute dans l'accident marque la transition vers la phase d'« *intéressement* » (Callon, 1986, p. 17), marquée par la stabilisation du PPO. Ce jugement vient confirmer la volonté fédérale de faire évoluer le système des conventions : elle dispose désormais d'une justification pour stabiliser sa définition du PPO, à savoir que les conventions d'usage ne peuvent perdurer *que* par l'association des collectivités qui en assument la responsabilité juridique. Pour ce faire, les dirigeants fédéraux s'appuient sur plusieurs arguments pour stabiliser leur définition des nouvelles conventions d'usage. Premièrement, ils avancent l'idée que la gestion des sites relève des missions des départements, depuis la mise en place des Commissions Départementales et des Plans

¹¹²⁷ Auteur inconnu. France : La mort « assurée » des conventions, perspectives et réactions. *Fanatic Climbing*. 6 mai 2020. <https://fanatic-climbing.com/france-la-mort-assuree-des-conventions-perspectives-et-reactions-french-only/>

Départementaux des Espaces, Sites et Itinéraires relatifs aux sports de nature (CDESI et PDESI). Ce transfert de la garde est également motivé par le fait que la FFME, de par son faible nombre de licenciés rapporté au nombre de pratiquants, ne peut assumer la garde des sites d'escalade : ce serait davantage la responsabilité des collectivités. Ensuite, les nouvelles conventions sont justifiées par le régime juridique des collectivités qui seraient différent de celui de la FFME. Dans la phase d'intéressement, cette question n'est plus discutée, comme nous l'avons vu précédemment, mais affirmée : « *elles ne sont pas sur le même régime juridique que nous. Ils ne sont pas condamnés sans faute ; nous on est vraiment condamnés comme le propriétaire. [...] Il faut que la victime prouve qu'il y a vraiment eu une faute, c'est pas sans faute* »¹¹²⁸. Bien que cet argument ne fasse pas consensus au niveau juridique (Lagarde, 2015), la direction fédérale l'emploie afin de légitimer la définition du PPO, et de rassurer les collectivités. Enfin, la FFME défend, dans sa définition des nouvelles conventions d'usage, l'idée que les CT puissent être rémunérés en devenant des prestataires de service pour l'entretien des sites, payés par les collectivités. Une fois cette définition stabilisée, la fédération a cherché à la promouvoir et à la développer, en associant au sein du réseau d'innovation les collectivités qui sont au cœur du dispositif.

Mais l'association avec les collectivités s'est faite au cas par cas, et peine encore aujourd'hui à s'imposer sur l'ensemble des sites. En effet, l'entrée des collectivités au sein du réseau d'innovation suppose un intérêt de la part de celle-ci. Le développement de cette innovation est pourtant conditionné par la réussite de l'« enrôlement » (Callon, 1986, p. 21) des collectivités, c'est-à-dire l'acceptation du rôle que la FFME leur attribue : celui de gardien des sites, qui en suppose la responsabilité juridique et financière. Or cette phase d'enrôlement, débutée avant l'annonce du déconventionnement au printemps 2020, a été inégalement aboutie. Ainsi, certaines collectivités ont très vite accepté le rôle de gardien, alors que d'autres ont explicitement refusé, ou ne s'y sont pas intéressées. Ainsi, dès 2014, les départements de l'Ardèche (07) et de l'Isère (38) ont commencé à travailler avec la FFME, par l'intermédiaire de S. Viens (DTN-adjointe), au conventionnement des sites à la garde du département au sein de leur PDESI¹¹²⁹. Mais de l'autre, certaines collectivités rechignent à s'engager : le désintérêt des départements pour les sports de nature s'illustre ainsi par le fait que seuls 41% des départements auraient mis en place un PDESI en 2020¹¹³⁰ – leur absence

¹¹²⁸ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

¹¹²⁹ Assemblée Générale de la FFME 2014.

¹¹³⁰ P. Poulet. Déconventionnement en plein confinement. la déconfiture de la FFME ? Site internet de Montagnes Magazine. 6 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-plein-confinement-deconfiture-ffme>

n'étant pas sanctionnée par la loi. La gestion des sites de pratique de sports de nature, y compris d'escalade, n'apparaît pas comme une préoccupation politique des élus : leur « enrôlement » n'est donc pas garanti pour l'ensemble des sites, ce qui conduit à une disparité territoriale en terme de développement de ces nouvelles conventions.



Figure n°14. Les différents rôles attribués aux actants dans l'innovation sociotechnique des nouvelles conventions d'usage.

Les difficultés de cette phase d'enrôlement résident dans l'accueil contrasté de l'innovation par les différents actants. Si les éléments non-humains, à savoir le site naturel conventionné et les équipements utilisés, n'expriment pas leur point de vue, les acteurs humains ont des avis divergents sur ce nouveau dispositif, donnant lieu à une controverse analysée ci-après. En effet, les intérêts des parties prenantes apparaissent inégaux dans la définition des nouvelles conventions, alors qu'ils étaient relativement équilibrés dans les anciennes conventions : le propriétaire, qui n'avait aucun intérêt manifeste à ce qu'on pratique l'escalade sur son terrain, pouvait se montrer conciliant avec les grimpeurs qui le sollicitaient dans la mesure où il était exonéré de toute responsabilité ; la fédération signataire, quant à elle, offrait la possibilité d'équiper et de grimper sur un site naturel, moyennant l'entretien de celui-ci à sa charge. Mais ici, les nouvelles conventions tripartites reposent sur une évolution des rôles attribués aux différents protagonistes.

Ainsi, la FFME transforme son rôle au sein de la convention : auparavant, les CT devaient assurer l'entretien à leurs frais, et la fédération était responsable juridiquement en tant que gardienne de la chose. Désormais, la responsabilité est « partagée » avec collectivités (cela peut être le département, mais également les établissements publics de coopération communale [EPCI] [par exemple pour la falaise de Céüse], ou les communes [par exemple à

Orpierre]). Celles-ci assument la responsabilité juridique en tant que « *gardiens de la chose* », alors que la FFME, prestataire pour l'entretien des sites, est juridiquement responsable des actions d'entretien qu'elle effectue. La fédération tire ainsi des bénéfices de ces nouvelles conventions : l'ancien dispositif était considéré comme une contrainte, marquée par des coûts d'entretien importants et à sa charge, ainsi qu'un risque juridique considérable, et se transforme en profit. Ainsi, la FFME n'a plus de responsabilité juridique sans faute, mais uniquement sur l'entretien et l'équipement réalisés. De plus, en tant que prestataire de service des collectivités, la possibilité d'être rémunéré par les collectivités (qui sont contraintes d'entretenir les sites dont elles ont la garde, donc de payer un prestataire) apparaît comme une opportunité d'autofinancement pour la fédération et ses comités¹¹³¹.

Cependant, le rôle attribué par la FFME aux collectivités n'apparaît pas aussi positif pour celles-ci, et nous pouvons questionner leur intérêt dans le développement des nouvelles conventions. En effet, elles n'étaient auparavant signataires des seules conventions concernant les sites dont elles étaient propriétaires, et n'avaient aucune implication sur les autres sites conventionnés avec des propriétaires tiers. De plus, les collectivités bénéficiaient d'un transfert de leur responsabilité vers la FFME, c'est-à-dire qu'elles n'avaient aucune responsabilité sur leur propre terrain, puisque celle-ci était intégralement du ressort de la fédération. A l'inverse, le nouveau système de conventions d'usage suppose que les collectivités assument une part de la responsabilité : celle qui incombe au gardien de la chose. De fait, elles sont en charge d'assumer financièrement l'entretien des sites, et sont responsables de tout accident potentiel qui s'y produit. Enfin, pour une collectivité, ce nouveau dispositif signifie le plus souvent un accroissement du nombre de conventions, puisque la structuration des nouvelles conventions fait qu'elles assument la garde, d'un point de vue juridique, de sites qui ne leur appartiennent pas forcément, mais sont situés sur leur territoire. A l'échelle d'un département par exemple, cela peut représenter une responsabilité considérable : en Isère par exemple, le département s'est engagé à conventionner 60 sites, et en prévoit 30 à 40 de plus dans les prochaines années¹¹³². Mais que gagnent-elles les collectivités ? Dans les territoires structurés par le tourisme sportif, les collectivités ont tout intérêt à s'emparer de la gestion des sites d'escalade puisque l'activité contribue à l'économie locale. Ainsi, plusieurs territoires font preuve d'intérêt pour l'escalade et en acceptent volonté la gestion ; l'exemple le plus emblématique étant le site d'Orpierre (Hautes-Alpes). Ce petit

¹¹³¹ Voir le chapitre n°2 de cette thèse.

¹¹³² Auteur inconnu. Escalade : la FFME et le Département de l'Isère assurent la gestion et la sécurisation des sites. Site internet du département de l'Isère. 22 octobre 2021. <https://www.isere.fr/actualites/escalade-la-ffme-et-le-departement-de-lisere-assurent-la-gestion-et-la-securisation-des>

village des baronnies provençales, possédant le label de « *station verte* »¹¹³³, dont l'activité se structure autour du tourisme et des sports de nature, est principalement connu pour son site d'escalade. La gestion du site est caractérisée par l'implication active de la mairie¹¹³⁴, ce qui est singulier : habituellement, ce sont davantage des communautés de communes, ou des départements, dont les moyens sont plus importants, qui prennent la garde des sites d'escalade. Responsable juridiquement en cas d'accident, la mairie accompagne les équipiers locaux dans des travaux d'entretien conséquents (rééquipements, purges, etc.), voire inédits (pose de grillages de protection en haut de chaque secteur)¹¹³⁵. Dans ces cas-là, la collectivité est « *enrôlée* » dans le sens où elle accepte pleinement le rôle que lui attribue la FFME : au vu de l'enjeu du tourisme sportif sur son territoire, celle-ci s'implique volontiers dans la gestion concertée des sites. Mais quid des autres sites ? Les collectivités ne sont pas tenues d'accepter le rôle de gardien des sites d'escalade, que la FFME cherche à leur attribuer au sein de l'innovation des nouvelles conventions d'usage. Car cela implique pour ces organisations une obligation de moyens, ainsi qu'une responsabilité juridique, que toutes les collectivités ne sont pas prêtes à assumer au vu des bénéfices incertains qu'elles peuvent en retirer. B. Lacroix, fondateur du réseau de salles d'escalade The Roof, considère ainsi les limites de ce dispositif :

*« Si c'est rapatrié aux collectivités locales, ça va être au bon vouloir d'un élu. [...] Je trouve quand même dommage que la fédé perde le pouvoir du conventionnement vis-à-vis de tiers. Parce qu'encore une fois : la collectivité territoriale, son but c'est pas l'escalade, et elle peut ne rien y comprendre. Et suite à un maire qui aime la natation synchronisée, et qui se dit : 'c'est trop d'emmerdes, ce site naturel ; on le rend inaccessible'. Alors qu'en fait, il est en très bon état, bien entretenu... et ça ce serait un peu chiant. Et c'est sûr que ça va arriver. »*¹¹³⁶

Ainsi, dans la vision défendue par la FFME, le processus d'innovation par retrait des conventions d'usage, qui deviennent des Points de Passage à Eviter (PPE), s'accompagne symétriquement d'un processus d'innovation par association de nouvelles entités, qui constituent de nouveaux Points de Passages Obligés (PPO) : les nouvelles conventions, le changement législatif sur la responsabilité sans faute, et le fonds de dotation RockClimber. Or le retrait des anciennes conventions n'entraînent pas mécaniquement l'adhésion aux nouvelles

¹¹³³ Auteur inconnu. Orpierre. Site internet du label Station Verte. Date inconnue. <https://orpierre.stationverte.com/>

¹¹³⁴ Site internet de la commission communale d'escalade d'Orpierre. <https://www.orpierre-escaladedurable.com/>

¹¹³⁵ Auteur inconnu. Travaux 2020. Site internet de la commission communale d'escalade d'Orpierre. Date inconnue. <https://www.orpierre-escaladedurable.com/travaux-falaises-orpierre/>

¹¹³⁶ Entretien avec B. Lacroix, novembre 2020.

conventions, comme l'affirme le président du CT FFME des Bouches-du-Rhône, J.C. Grand : « *le courrier de fin de convention* [lettre de P. You le 22 avril 2020] *donne des arguments aux mairies pour ne pas s'engager* »¹¹³⁷. En effet, à l'annonce du déconventionnement, aucune évolution législative n'a été trouvée ; et le régime juridique en cas de conventionnement par les collectivités n'est toujours pas clarifié, malgré les affirmations rassurantes de la FFME¹¹³⁸. Surtout, l'intérêt des collectivités pour l'escalade ne peut pas être garanti ; or l'investissement des collectivités dans les nouvelles conventions supposent le déploiement de moyens, et donc d'une volonté politique.

Enfin, les équipiers des sites d'escalade sont au cœur de l'innovation sociotechnique puisque ce sont eux qui équipent et entretiennent les voies d'escalade : outre leurs responsabilités considérables en terme de sécurité du pratiquant, ils ont également une posture singulière à l'interface entre les éléments non-humains (le site d'escalade, le rocher, les outils utilisés, etc.) et les acteurs humains (gestionnaires, grimpeurs, législateur, etc.). La pratique de l'équipement est très variable d'un site à l'autre, selon les équipiers¹¹³⁹. Dans le cadre des nouvelles conventions d'usage, le rôle qu'on leur attribue ne change pas en profondeur : ils restent garants de l'équipement des voies, de leur entretien, en adéquation avec les normes édictées par la FFME. Cependant, une collectivité peut, pour se protéger juridiquement, imposer des normes plus contraignantes que celles émises par la fédération. Mais le rôle qui leur est attribué, dans le cadre des nouvelles conventions d'usage, ne diffère pas de celui qui était le leur dans les anciennes conventions ; seul le donneur d'ordre (le gardien de la chose : auparavant la FFME, maintenant la collectivité) varie¹¹⁴⁰. Si cela ne change rien à première vue pour les équipiers, qui devaient déjà se conformer au cadre normatif en vigueur, en revanche la nature de leur travail sur les sites naturels est susceptible d'évoluer. Comme nous l'avons ainsi vu pour le site d'Orpierre, lorsque la mairie a récupéré la garde du site, auparavant géré par le CT FFME des Hautes-Alpes, celle-ci a entrepris des travaux de sécurisation préventifs qui n'avaient jamais été entrepris sur d'autres sites en France, comme la pose de grillages en haut des voies. La mise en place d'un contrat d'entretien entre la collectivité et la CT FFME peut, dans certains cas, nécessiter des professionnels qu'ils effectuent des travaux qui ne sont pas dans leurs habitudes.

¹¹³⁷ J. Chavy. « Dénis de démocratie » et falaises en danger : déflagration à tous les étages de la FFME. *AlpineMag*. 24 juin 2020. <https://alpinemag.fr/deni-de-democratie-falaises-en-danger-deflagration-ffme/>

¹¹³⁸ Greenspits. La guerre des sites : le retour de la farce ... Site internet de Greenspits. 15 décembre 2017. <https://greenspits.com/la-guerre-des-sites-2/>

¹¹³⁹ Dossier éthique Prises taillées. *Grimper* n°219. Mars 2022.

¹¹⁴⁰ L'impact de ce changement du gardien de la chose n'est pas sans impact sur l'équipement. Voir la partie suivante sur la controverse autour des nouvelles conventions.

L'innovation sociotechnique des nouvelles conventions d'usage connaît une bifurcation majeure de trajectoire au printemps 2020. En effet, dès la stabilisation du PPO et le début de la phase d'enrôlement (en 2016), et avant ce tournant majeur, la FFME n'a eu de cesse de défendre, en interne, la bascule du mode de conventionnement, avec un succès mitigé. Certains territoires s'y sont engagés, soit en concertation avec la collectivité pour transférer la garde des sites¹¹⁴¹, soit par impossibilité à continuer à assumer les conventions en cours¹¹⁴². Mais les anciennes conventions, desquelles il était politiquement difficile de sortir pour la direction fédérale (en témoigne la controverse analysée précédemment sur le déconventionnement), étaient encore majoritairement répandues sur le territoire français¹¹⁴³, alors que les nouvelles conventions représentaient l'exception.

En 2020, suite à la décision du CA de la FFME de déconventionner l'ensemble des sites dont la fédération a la garde à l'horizon décembre 2021, les anciennes conventions deviennent des PPE au sein du réseau d'innovation. Outre les menaces pour l'avenir de la fédération et des sites naturels que la communication fédérale leur attribue, le processus d'innovation par retrait (Goulet & Vinck, 2012) est marqué symétriquement par le développement de PPO, affichés comme des objectifs désirables à atteindre, afin de mieux permettre le rejet du PPE. Parmi ces PPO s'y trouvent les nouvelles conventions d'usage, dont la trajectoire va s'en retrouver transformée : désormais seul dispositif de conventionnement défendu et accepté par la FFME, celles-ci vont se voir valorisées afin d'en faciliter le développement. Outre une communication digitale axée sur les succès de ce dispositif innovant de conventionnement¹¹⁴⁴, les nouvelles conventions vont principalement bénéficier de leur statut exclusif pour se développer. Cependant, la FFME ne communique pas précisément sur le nombre de conventions signées : quid du devenir des 650 sites qui ont été déconventionnés depuis le printemps 2020 ? D. Coisy avance, en octobre 2020 (soit 5 mois

¹¹⁴¹ Dans le village de la Tour-sur-Tinée (Alpes Maritimes), suite à l'intérêt des équipiers pour développer un site sur la commune, la mairie s'est proposée pour mettre en place une convention d'usage dont elle a la garde des choses.

Source : L. Catsoyannis. La Tour-sur-Tinée. Petite dernière. *Vertical n°71*. Février 2019.

Voir également Sontag & Roux (2017)

¹¹⁴² Dans le département des Hautes-Alpes, les conventions d'usage ont été dénoncées sur l'ensemble des sites par le CT FFME en 2018. Cette dénonciation fut décidée de manière unilatérale, au vu du manque de moyens du CT pour l'entretien des sites et de l'ampleur de l'entretien à effectuer. Cependant, au vu de l'enjeu touristique que représente l'escalade en site naturel, de nombreuses collectivités ont pris naturellement le relai et aucune interdiction n'a été observée.

Source : entretien avec N. Fourbet, juillet 2020.

¹¹⁴³ 650 sites conventionnés avec l'ancien dispositif au printemps 2020. Source : Auteur inconnu. La FFME répond à vos questions sur la gestion des sites naturels d'escalade. Site internet de la FFME. 1^{er} mai 2020. <https://www.ffme.fr/la-ffme-repond-a-vos-questions-sur-la-gestion-des-sites-naturels-descalade/>

¹¹⁴⁴ Auteur inconnu. Nos falaises, nos patrimoines. Site internet de la FFME. Date inconnue. <https://www.ffme.fr/escalade/site-naturel/les-falaises-et-sites-naturels/nos-falaises-notre-patrimoine/>

après l'annonce du déconventionnement) le transfert de la responsabilité aux collectivités, via les nouvelles conventions d'usage, de 200 conventions sur un total de 850 en avril 2020¹¹⁴⁵, sans plus de précisions sur le devenir des autres conventions. De plus, comme nous l'avons précédemment évoqué, un des écueils de ce dispositif est la réussite de l'enrôlement des collectivités ; nous le verrons, c'est également un point de controverse clé sur les nouvelles conventions. Ce processus d'innovation est donc marqué par sa complexité accrue (puisqu'elle implique davantage de protagonistes), ainsi que par un déploiement très inégal sur le territoire : si certaines collectivités s'en sont emparées pour mener une véritable politique de gestion des espaces sportifs de nature, cette implication n'est pas unanimement partagée, et questionne la généralisation de ce dispositif.

5.2. Une innovation controversée

Le processus d'innovation des nouvelles conventions d'usage est caractérisé par un aboutissement inégal sur le plan territorial : si certaines collectivités ont très rapidement été enrôlées dans la mise en place de ce dispositif, celui-ci est encore loin d'être accepté par tous, et partout. Outre la frilosité, compréhensible, de certaines collectivités, leur développement a été marqué par une controverse autour de la pertinence de ce nouveau mode de conventionnement. D'un côté, ses promoteurs défendent le point de vue de la direction fédérale, selon lequel ce dispositif apporte une solution aux problématiques de gestion des sites ; de l'autre, les détracteurs pointent les limites du dispositif, et ses dérives potentielles. Nous analyserons ci-après la structuration de cette controverse, éclairante sur les enjeux et limites des nouvelles conventions d'usage.

Ainsi, les promoteurs de cette innovation organisationnelle sont en premier lieu les dirigeants de la FFME, pour qui celle-ci représente une solution pérenne aux problèmes soulevés par les anciennes conventions. La défense de cette innovation s'explique par le rôle central joué par la fédération dans le réseau d'innovation : celle-ci est à l'origine du dispositif et cherche à l'imposer en tant que PPO auprès des autres actants. Dès lors, le discours de la direction fédérale défend logiquement le bien-fondé de cette innovation, afin d'en faire la promotion.

L'argumentation fédérale repose sur deux points : le statut juridique des collectivités permettrait de contourner l'épineuse responsabilité sans faute ; et la gestion des sites naturels relèverait de la compétence des collectivités, et non d'une fédération sportive. En effet, nous

¹¹⁴⁵ Entretien avec D. Coisy, octobre 2020.

avons vu précédemment que la direction de la FFME affirme que le régime de responsabilité n'est pas le même pour les collectivités que pour les fédérations. Malgré l'incertitude juridique réelle sur ce point, les dirigeants fédéraux maintiennent que les collectivités seraient bien moins menacées, donc plus résilientes au niveau assurantiel, que la fédération en cas d'accident sur un site d'escalade dont elles auraient la garde. R. Moutardier, vice-président de la FFME, affirme ainsi : « *les collectivités doivent déjà assurer des risques de responsabilité civile liés à des chutes de pierre, notamment sur le réseau routier. La responsabilité de sites d'escalade pourrait leur apparaître comme marginale et cela nous a déjà été confirmé par certaines d'entre elles* »¹¹⁴⁶. Ainsi, le remplacement des anciennes conventions d'usage par ces nouvelles conventions se trouve justifié par l'asymétrie, en terme de risque juridique, entre la FFME et les collectivités : si la fédération est menacée en tant que gardienne des sites, les collectivités le seraient beaucoup moins. La fédération affirme donc deux justifications différentes : d'un côté, les collectivités ne pourraient pas être condamnées sans faute en raison de leur régime juridique ; de l'autre, elles peuvent être condamnés sans faute, mais les coûts en terme d'assurance sont marginaux au vu des risques déjà couverts. Dans les deux cas, le discours fédéral tend vers le même but : démontrer que les collectivités n'ont pas de raison raisonnable de refuser la garde, au contraire de la FFME qui court un risque assurantiel important.

De plus, la direction fédérale considère que la responsabilité des sites ne peut plus faire partie de ses missions, et doit être transférée aux collectivités. Ainsi, pour P. You, ce n'est pas aux fédérations d'assumer la garde juridique des sites d'escalade :

*« Est-ce qu'il y a d'autres sports, est-ce qu'il y a d'autres fédérations, qui prennent la garde des sites pour les propriétaires ? Non, y en a pas ! Y a que nous, avec d'autres fédérations du même style, comme la FFCAM, la FSGT. Est-ce qu'en randonnée pédestre ils prennent la responsabilité des sites, la gestion des sites ? Pas du tout. Est-ce que le cyclisme le fait pour les circuits VTT ? Pas du tout. Donc pourquoi nous on serait là-dedans, obligatoirement ? Y a une logique qui est, à mon sens, imparable : on a pas à rentrer dans ces problématiques là. »*¹¹⁴⁷

L'ancien président de la FFME reconnaît l'intérêt des conventions d'usage qui, dans le passé, ont permis le développement de nombreux sites ; mais il considère que dans l'environnement juridique actuel, les nouvelles conventions s'imposent comme le seul dispositif de conventionnement possible. Ainsi, le DTN de la FFME, P.H. Paillason, aurait

¹¹⁴⁶ Auteur inconnu. Interview exclusive avec la FFME au sujet de la fin du conventionnement des falaises. *Planetgrimpe*. 1^{er} mai 2020. (page inaccessible en avril 2023) <https://planetgrimpe.com/2020/05/01/interview-exclusive-avec-la-ffme-au-sujet-de-la-fin-du-conventionnement-des-falaises/>

¹¹⁴⁷ Entretien avec P. You, septembre 2020.

affirmé que « *les SNE c'est du tourisme* »¹¹⁴⁸ : ce ne serait donc pas l'affaire de la fédération, mais celle des collectivités. D. Coisy, vice-président de P. You, abonde dans ce sens :

*« ça va sans doute être un peu plus difficile avec les [propriétaires] privés. Parce qu'il y a quand même un certain nombre de sites qui ont des propriétaires privés. Et des fois sur un même site, c'est 4 ou 5 propriétaires, selon la longueur de la falaise. Et la partie du bas, la partie du haut... Donc avant qu'on mette tout le monde d'accord sur le sujet, ce sera peut-être plus délicat. Bien qu'ils commencent à se rendre compte que malgré tout, ce sont des gens qui sont impliqués soit dans leur commune, soit au département ou des magasins. Ils se rendent bien compte que s'ils n'autorisent plus, il y aura une perte d'activité, donc de tourisme, qui va baisser dans les chaussettes, quoi. »*¹¹⁴⁹

Dans cette perspective, les collectivités seraient naturellement intéressées par l'escalade en tant qu'activité touristique, et leur enrôlement en tant que gardien des sites au sein des nouvelles conventions ne fait aucun doute. Outre les réserves évoquées précédemment concernant le désintérêt de certaines collectivités, qui refusent d'engager leur responsabilité, les dirigeants fédéraux omettent d'évoquer les sites de faible intérêt touristique. Interrogé sur l'avenir de certains sites « mineurs », D. Coisy évoque le vote de l'AG en faveur du déconventionnement, et donc le soutien des CT à la ligne fédérale¹¹⁵⁰ ; mais sans véritablement considérer cet enjeu. Est-ce à dire que pour la direction fédérale, seuls les sites touristiques, fréquentés et médiatiques sont dignes d'intérêt ? Ce point transparait dans les justifications avancées pour promouvoir ce nouveau système de conventions. Celui-ci suppose un engagement politique local, qui ne peut avoir lieu que si le site en question présente un intérêt pour la collectivité. Ainsi, ce n'est pas un hasard si les premiers sites à bénéficier des nouvelles conventions se situent en Ardèche, dans les Hautes-Alpes (avec les deux sites emblématiques que sont Céüse et Orpierre), ou encore en Isère. Cela ne veut pas dire pour autant qu'une collectivité ne sera pas volontaire pour conventionner un site qui ne connaît qu'une fréquentation locale ; cependant, dans ce cas de figure, le conventionnement est lié au bon vouloir des élus en place.

Les arguments avancés par la direction fédérale pour soutenir cette innovation vont de pair avec ceux défendant le déconventionnement¹¹⁵¹. Le discours fédéral s'apparente à deux vases communicants, témoignant du processus d'innovation par retrait : d'un côté, les anciennes conventions sont dissociées du réseau d'innovation, en leur attribuant des éléments non-souhaitables ; de l'autre, les nouvelles conventions sont associées au sein du réseau, « à

¹¹⁴⁸ Entretien avec J.J. Rolland, décembre 2020.

¹¹⁴⁹ Entretien avec D. Coisy, octobre 2020.

¹¹⁵⁰ Entretien avec D. Coisy, octobre 2020.

¹¹⁵¹ Voir la partie 4.5 de ce chapitre.

la place » des anciennes conventions, en étant présentées comme désirables. Nous observons ici une symétrie entre association et dissociation (Goulet & Vinck, 2012, p. 26), qui émerge dans l'analyse du point de vue fédéral au sein de la controverse. Les arguments avancés pour justifier le détachement des anciennes conventions rejoignent ceux qui sont mobilisés pour défendre l'attachement des nouvelles. Le fait que la FFME n'assume plus seule la responsabilité pour l'ensemble des pratiquants ; la possibilité pour les collectivités d'assumer la garde des sites sans accroître leurs risques juridique et assuranciel ; ou encore le tourisme lié à l'escalade qui invite les acteurs locaux à s'en emparer : ces arguments ont été avancés par la direction fédérale à chaque fois.

Toutefois, le discours promotionnel tenu par la direction de la FFME se heurte à de nombreuses résistances qui structurent la controverse. Les détracteurs de ces nouvelles conventions pointent les limites du dispositif, pouvant entraîner localement une interdiction des sites ; et le risque de dérives managériales, marqué par la volonté de la FFME de rechercher de nouveaux centres de profits.

La première limite, déjà évoquée précédemment, est celle du désintérêt potentiel des collectivités, alors même que leur enrôlement et leur association au sein du réseau d'innovation sont essentiels au succès de celle-ci. C. Vigier, élu au CT FFME de l'Isère en charge des sites naturels du département, affirme ainsi :

« En fonction de l'interlocuteur, vous allez avoir des modes de gestion qui sont très différents. Donc je pense qu'il n'y aura pas de modèle unique. On prend par exemple en Haute-Savoie et en Savoie : souvent, beaucoup de sites sportifs sont gérés par des bureaux de guide, qui fonctionnent directement avec la station et le maire, qui finance, et basta, c'est bon, ils ont leur école d'escalade, ils font grimper, les gens viennent grimper, et tout ça... C'est un mode de gestion qui marche bien, il n'y a pas de problème. Mais qui est plus en direct professionnels & élus, collectivités. Il y a des endroits, les départements ne veulent absolument pas entendre parler de la prise en charge des SNE en terme de garde de la chose. En fait, ça ne les intéresse pas ; par exemple, entre autres, en Savoie, le département n'est pas du tout prêt à prendre la garde, la responsabilité de la Chambotte, et après sous-traiter un contrat d'entretien, et tout ça. Donc ça, ça va être encore un autre mode de gestion qui va être plus compliqué. En Isère, nous on a de la chance [...] »¹¹⁵²

Selon lui, toutes les collectivités où se trouvent des sites d'escalade ne peuvent, ou ne veulent pas s'investir sur le conventionnement des sites d'escalade. A la question de la responsabilité engagée par la collectivité en tant que gardien du site, vient s'ajouter un autre point d'achoppement, passé sous silence dans le discours de promotion des nouvelles conventions : le financement. Car le transfert de la responsabilité suppose que les coûts

¹¹⁵² Entretien avec C. Vigier, novembre 2020

d'équipement et d'entretien soient également transférés : c'est aux collectivités de payer pour l'équipement et l'entretien du site. B. Cazanave, présidente par intérim de la FFCAM, l'explique ainsi :

« Le problème de l'escalade aujourd'hui en SNE, c'est qu'on a équipé absolument partout, tous les bouts de rocher sont équipés. Mais équiper c'est une chose, après il faut entretenir l'équipement et le maintenir aux normes – pour autant qu'on puisse parler véritablement de normes dans ce domaine, parce que ça aussi c'est discutable. Donc ça, ça coûte nécessairement de l'argent ! Donc ou vous êtes dans un territoire où l'escalade a une valeur économique et touristique – je pense par exemple à Orpierre – où tout le monde va être derrière vous pour dire 'il faut absolument mettre de l'argent là-dedans', et ça marchera très bien. Ou vous êtes à Marseille : je peux vous dire, le maire de Marseille il en a rien à foutre de l'escalade. Lui, ce qui l'intéresse, c'est l'OM ; alors là, la municipalité vient de changer, peut-être que ce sera un peu différent. Mais en tout cas, y a des territoires où l'escalade n'a strictement aucune place. Donc à cet endroit là, le problème économique il est important : parce que qui va payer pour les falaises ? »¹¹⁵³

En effet, la question financière demeure dans l'ombre, alors qu'elle apparaît en réalité centrale. Pour qu'une collectivité consente à dédier une partie de son budget à la garde d'un site d'escalade, il faut qu'elle y ait un intérêt. Or la garde d'un site entre en concurrence avec d'autres actions que la collectivité est susceptible de financer, et celle-ci doit procéder à des arbitrages, qui ne sont pas nécessairement en faveur de l'escalade. La crainte de voir des sites interdits est régulièrement rappelée par les détracteurs de la stratégie fédérale. En 2019 déjà, F. Labreuve évoquait l'interdiction de deux sites anciennement conventionnés par la FFME à Fontaine (Isère) et Châteauroux-les-Alpes (Hautes-Alpes), par arrêté municipal¹¹⁵⁴. Il critiquait ainsi l'idée, déjà défendue par la direction fédérale, que les collectivités, via leurs PDESI et CDESI, allaient assumer la garde des sites d'escalade sans sourciller. S'il convient de relativiser le nombre d'interdictions consécutives au déconventionnement et au développement des nouvelles conventions¹¹⁵⁵, celui-ci fut néanmoins mobilisé dans l'argumentaire critique vis-à-vis des nouvelles conventions, afin d'en pointer les limites. Là encore, ce point de controverse recoupe les débats autour du déconventionnement, dans la

¹¹⁵³ Entretien avec B. Cazanave, décembre 2020.

¹¹⁵⁴ F. Labreuve. Edito. *Grimper n°195*. Mars 2019.

¹¹⁵⁵ Excepté l'exemple de Fontaine & Châteauroux-les-Alpes, aucun autre site n'a été interdit en 2020 dans la foulée de l'annonce du déconventionnement.

Toutefois, de récentes interdictions ont eu lieu fin 2022 et en 2023, et sont en partie liées au déconventionnement.

Sources : P. Poulet. Interdictions des secteurs sportifs des Goudes (Calanques), des blocs de la Hottée du Diable (Aisne), de la grotte de Sabart (Ariège) et de la Sainte Baume (Ardèche). Site internet de Grimper. 25 janvier 2023. <https://www.grimper.com/news-interdictions-secteurs-sportifs-goudes-calanques-grotte-sabart-ariege-hottee-diable-aisne-sainte-baume-ardeche>

P. Poulet. Déconventionnement : 7 nouveaux sites interdits dans le Vercors... Site internet de Grimper. 17 mars 2023. <https://www.grimper.com/news-deconventionnement-7-nouveaux-sites-interdits-vercors>

mesure où celui-ci est intimement lié au développement des nouvelles conventions. L'argumentaire des détracteurs repose sur l'idée que l'ancien dispositif de conventionnement permettait de contrer les éventuelles réticences des collectivités, et/ou des propriétaires des sites. En devenant obsolète, et en étant remplacé par les nouvelles conventions d'usage, le risque d'interdiction resurgit, puisque les collectivités doivent s'engager à assumer la garde des sites, ce dont elles étaient jusque là exemptées.

Cependant, un second point d'achoppement est spécifique aux nouvelles conventions : les détracteurs dénoncent la logique mercantile de la FFME à travers ce dispositif. L'élément central porte sur la question de l'entretien et de l'équipement : d'une part, les nouvelles conventions seraient pour la direction de la FFME envisagées comme une opportunité supplémentaire de faire des profits ; d'autre part, celles-ci contraindraient les collectivités à adopter une logique de marché, via des appels d'offre, amenant à une standardisation de l'équipement. Ainsi, la gestion des sites naturels serait en passe de basculer d'un modèle majoritairement associatif et non-marchand vers une organisation professionnalisée, dont la FFME entend tirer profit.

La direction fédérale ne se cache pas de son projet de développer les « *prestations de service* »¹¹⁵⁶ pour assurer l'entretien des sites au sein des conventions d'usage. Mais cette approche n'est pas acceptée par tous, comme en témoigne la position de L. Mauconduit, fondateur de l'éphémère Collectif – Grimpe Outdoor ! (CGO) créé suite à l'annonce du déconventionnement en mai 2020. Il affirme ainsi :

*« Alain Carrière, Rémi Moutardier, ils ont une approche très business des choses ; c'est incontestable. Ils ne le diront pas comme ça. Je pense que les contrats d'entretien ne sont pas faits pour sauvegarder les falaises, mais sont faits pour générer du business. Après, ça participe au développement, peut-être, mais ce n'est pas la finalité, sinon ils ne l'auraient pas monté comme ça. A un moment donné, ça ne règle en rien le problème de l'accessibilité, ça crée des contraintes en plus... A la limite, s'ils voulaient vraiment montrer qu'ils étaient pro-falaises, ils auraient dit : 'les contrats d'entretien, c'est la FFME qui les finance', en toute logique. Ils veulent un nouveau service, mais c'est quand même bizarre, tu vois. Le représentant un peu officiel de l'escalade en France, qui dit : 'je vous propose un service pour que vous puissiez sauver vos falaises'. Alors que si on pose la question au Ministère : 'qui devrait s'occuper des falaises ?', on aurait tendance à dire la FFME. Qu'elle se comporte comme un prestataire de service laisse perplexe. Parce que son client, ça devrait être elle-même. »*¹¹⁵⁷

Ce point de vue est également partagé par d'autres acteurs, comme l'association Fanatic Climbing, qui questionne ainsi la finalité des nouvelles conventions : « *Serait-il à dire*

¹¹⁵⁶ Entretien avec P. You, septembre 2020.

¹¹⁵⁷ Entretien avec L. Mauconduit, octobre 2020.

que la fédé chercherait donc à se faire des sous sur le dos de ces falaises et à établir un monopole en proposant ses services de gestion auprès des collectivités territoriales via ses organes déconcentrés sans en assumer la responsabilité ? »¹¹⁵⁸. Le fait que la FFME cherche à tirer profit des nouvelles conventions, en devenant prestataire de service pour le compte des collectivités, est ainsi décrié, dans la mesure où cela témoigne du développement de logiques mercantiles au sein de la FFME. L'association Greenspits, au positionnement hostile à la direction fédérale, résume ainsi ce point de vue : « le glissement subtil qui s'opère là, avec les propositions fédérales, c'est de passer d'un système géré de façon plutôt bénévole et passionnée, à moindre coût, à un système commercial où les communes mettraient la main à la pâte »¹¹⁵⁹. Ce point de controverse fait écho à la question de la « marketization extensive » (Callon, 2015) de la FFME, évoquée dans le chapitre n°2 : la stratégie fédérale qui consiste à rechercher de nouveaux centres de profits n'est pas limitée à la gestion des sites naturels et irrigue plusieurs de ses activités – tout en étant également controversée¹¹⁶⁰.

Enfin, au-delà de la stratégie interne de la fédération, les détracteurs craignent que les nouvelles conventions induisent l'avènement d'une logique de marché dans la gestion des sites d'escalade, avec des conséquences directes pour l'équipement : une standardisation et une aseptisation des normes en la matière ; et une mise en concurrence de la FFME avec d'autres entreprises prestataires. L'association Greenspits pointe ainsi la « tendance sécuritaire assumée »¹¹⁶¹ de la FFME en matière d'équipement :

*« La [deuxième] question est celle posée par la prise responsabilité des sites d'escalade par des CT qui ne sont pas spécialistes de l'activité, et qui réfléchissent en fonction de ce qu'elles connaissent et de leurs repères de sécurisation : le BTP entre autre... Et on peut imaginer toutes les dérives possibles et imaginables. D'ailleurs, il suffit de regarder comment se transforment les sites d'Orpierre avec filets au-dessus des falaises, renforcements, aménagements lourds... Le dérapage est consommé... »*¹¹⁶²

Selon ce point de vue, les nouvelles conventions représentent un tournant puisque la FFME se décharge de son rôle de gardien des sites pour le transférer aux collectivités. Or ces

¹¹⁵⁸ Auteur inconnu. France : La mort « assurée » des conventions, perspectives et réactions. *Fanatic Climbing*. 6 mai 2020. <https://fanatic-climbing.com/france-la-mort-assuree-des-conventions-perspectives-et-reactions-french-only/>

¹¹⁵⁹ Greenspits. La guerre des sites 4 : le déconventionnement pour les nuls. Site internet de Greenspits. 19 mai 2020. <https://greenspits.com/guerre-des-sites-4-deconventionnement/>

¹¹⁶⁰ Voir le chapitre n°2 de cette thèse.

¹¹⁶¹ Greenspits. La guerre des sites 3 : vers un « diplôme d'équipeur professionnel » pour les sites naturels d'escalade ? Site internet de Greenspits. 20 décembre 2018. <https://greenspits.com/la-guerre-des-sites-3-diplome-equipeur-pro/>

¹¹⁶² Greenspits. La guerre des sites : le retour de la farce ... Site internet de Greenspits. 15 décembre 2017. <https://greenspits.com/la-guerre-des-sites-2/>

dernières, lorsqu'elles deviennent gestionnaires des sites, chercheraient à aseptiser ces sites au maximum pour limiter le risque d'accident, quitte à recourir à d'autres prestataires de service. L'exemple d'Orpierre, dont la gestion est assurée par la commune, est une nouvelle fois mobilisé : les dispositifs sécuritaires déployés sur le site, notamment les grillages au sommet des falaises, ne sont pas acceptés par une partie des grimpeurs, qui considèrent qu'il s'agit d'un aménagement trop invasif. Deux visions de l'équipement des sites naturels s'affrontent ainsi : d'un côté, une pratique normée et règlementée, qui vise à sécuriser au maximum la pratique ; de l'autre, la volonté de préserver une part d'aléa, et d'accepter le risque inhérent à la pratique de l'escalade en site naturel. Cette opposition fait écho à la controverse autour du classement des sites en Environnement Spécifique ou non : les nouvelles conventions confirment la ligne fédérale selon laquelle les sites peuvent être sécurisés, aseptisés, grâce aux normes et aux contrôles systématiques, afin de les assimiler à des équipements sportifs traditionnels, voire des « *ouvrages publics* » (Lagarde, p. 54). La critique de cette démarche, qui repose sur l'idée que le milieu naturel n'est pas totalement contrôlable et sécurisable, et doit être considéré comme tel, est ainsi réactualisé à l'occasion du développement des nouvelles conventions.

Cet argument rejoint la deuxième crainte des détracteurs des nouvelles conventions, selon laquelle les comités FFME seraient mis en concurrence avec d'autres prestataires, lorsque les collectivités deviennent gardiennes des sites. Du point de vue financier, les comités fédéraux restent avantagés par rapport aux entreprises privées en raison du coût réduit de leurs prestations d'entretien. Mais pour C. Vigier, cette professionnalisation à marche forcée de l'équipement coûterait beaucoup plus cher que dans le cadre des anciennes conventions :

*« Tu dis : 'on va professionnaliser l'équipement avec les contrats d'entretien', les boîtes vont commencer à bosser là-dedans. Donc les budgets... actuellement, y a beaucoup de bénévolat, y a un peu des plans de développement, de temps en temps des vacations ; grosso modo, un Comité dans un département avec des falaises, avec 30 000 euros par an, il s'en sort ! 30 000 euros, avec une boîte privée qui fait un projet sur une falaise, c'est souvent beaucoup plus ! Donc tu vas augmenter les budgets, mais tu vas augmenter les coûts ! Donc le Delta, il va même aller dans l'autre sens. »*¹¹⁶³

O. Obin, docteur en géographie, consultant et équipeur des gorges du Tarn, abonde dans le même sens. Pour lui, la FFME est compétitive en terme de coût de prestation pour les collectivités ; mais la concurrence du secteur privé existe déjà :

¹¹⁶³ Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

« Faire appel au milieu fédéral reste toutefois généralement moins couteux pour le gestionnaire. Sur ce point des voix s'élèvent pour signaler un risque de marchandisation de l'entretien des sites d'escalade... Dans les faits, le glissement vers les entreprises est déjà souvent opéré, mais plus à l'occasion de la réhabilitation (rééquipement complet ou quasi complet) des sites, via des procédures d'appel d'offre »¹¹⁶⁴.

Bien que le risque de voir les comités FFME dépassés par le secteur privé pour les contrats d'entretien soit à nuancer, les critiques se cristallisent sur cette organisation marchande de la gestion des sites. Pour le journaliste P. Poulet, la création d'un « marché de l'équipement »¹¹⁶⁵, déjà effectif, est la porte ouverte aux entreprises de travaux acrobatiques : il fait référence aux propos de G. Rotillon, qui alerte sur le risque de dépossession des grimpeurs des sites naturels, dans la mesure où les équipieurs historiques de certains sites risquent de se voir écartés au profit d'une entreprise prestataire.

Pour l'association Greenspits, la « pièce manquante »¹¹⁶⁶ dans l'innovation organisationnelle des nouvelles conventions est la professionnalisation de l'équipement. En effet, la FFME tente de développer un diplôme spécifique à l'équipement en site naturel, afin de répondre aux besoins nouveaux qui émergent des nouvelles conventions. Alors que les collectivités ont la garde du site, le comité FFME assure l'équipement et l'entretien. Pour ce faire, le comité a besoin de salariés compétents : la fédération entend les reconnaître comme tel avec la création d'un nouveau CQP, que nous analysons ci-dessous.

Le CQP Equipieur : un projet de diplôme controversé

Envisagée dès 2014¹¹⁶⁷, la création d'un Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) Technicien des Equipements d'Escalade (TEE) doit se diviser en deux options : équipement, entretien et maintenance sur SNE ; ouverture et maintenance sur SAE. A ce jour, depuis 2020, seule la seconde option, centrée sur les SAE, a donné lieu à des sessions de formation¹¹⁶⁸. Une des raisons potentielles est l'opposition de nombreux acteurs à la création de l'option SNE.

En effet, si l'option du CQP TEE option SAE ne semble pas avoir été l'objet d'une controverse, l'option SNE a été vivement critiquée par de nombreux acteurs impliqués dans

¹¹⁶⁴ Auteur inconnu. Déconventionnement des SNE. Vers un nouveau mode de gestion. *La Fabrique Verticale*. Date inconnue. (Page inaccessible en avril 2023) <https://lafabriqueverticale.com/fr/deconventionnement-des-sne-vers-un-nouveau-mode-de-gestion/>

¹¹⁶⁵ 27 comités territoriaux FFME. Déconventionnement : la réponse des comités territoriaux de la FFME. Site internet de Grimper. 14 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-reponse-comites-territoriaux-ffme>

¹¹⁶⁶ Greenspits. La guerre des sites 3 : vers un « diplôme d'équipieur professionnel » pour les sites naturels d'escalade ? Site internet de Greenspits. 20 décembre 2018. <https://greenspits.com/la-guerre-des-sites-3-diplome-equipieur-pro/>

¹¹⁶⁷ Conseil d'Administration de la FFME du 8 mars 2014.

¹¹⁶⁸ Voir la partie 4.1.3 du chapitre n°3 où la création du CQP TEE est évoquée.

la gestion de l'escalade en site naturel. La controverse reprend un point déjà évoqué sur la politique fédérale : le manque de concertation avec les acteurs de terrain. Pour l'association Greenspits, la direction de la FFME cherche à imposer ce nouveau diplôme car il répond aux besoins du modèle de gestion qu'elle cherche à imposer (les nouvelles conventions d'usage), mais illustre sa démarche descendante. Ainsi, l'association promeut une certaine vision de l'équipement, basée sur le bénévolat et l'engagement désintéressé, et dénonce la mise en marché de cette activité :

« Drôle de stratégie que de chercher à raccrocher les wagons d'une activité institutionnelle bien loin de nos activités sportives plutôt que de tenter la démarche inverse : en l'absence de jurisprudence, il eût été à mon sens bien plus logique et surtout déontologique de chercher à faire la preuve qu'une activité d'entretien et (ou) équipement/ouverture de voies en falaise s'inscrit historiquement et pratiquement sur le champ sportif de prérogatives des actuels diplômés en escalade. [...] Mais la machine à formations et diplômes est en marche, la fédération est dans les starting blocks... Et le système va se mettre au travail : nouvelles assurances pour une nouvelle activité, développement officiel du 'marché de l'équipement' (pour reprendre les termes de la fédération), appels d'offre et concurrence, et les affres de toute activité marchande organisée par le monde libéral ; quid de l'esprit qui animait jusque là la plupart du temps l'aménagement des falaises ? »¹¹⁶⁹

C. Vigier confirme l'opacité du projet, qui aurait été décidé par la direction fédérale sans en avoir *« jamais discuté au niveau local »*¹¹⁷⁰. Tout comme Greenspits, cet élu de la FFME, opposé à la politique de P. You (président de 2005 à 2021), considère que la professionnalisation de l'équipement voulue par la direction fédérale ne respecte pas les acteurs de terrain. La crainte est qu'à terme certains équipeurs, qui possèdent parfois une solide expérience, se voient malgré tout interdits d'équiper sur un site conventionné s'ils ne possèdent pas le diplôme requis, à savoir le CQP TEE option SNE.

Pour l'heure, aucune session de formation n'a encore été prévue : nous pouvons raisonnablement penser qu'au vu des nombreuses controverses liées à la gestion des sites naturels, analysées dans ce chapitre, la direction fédérale a préféré s'épargner l'ouverture d'une controverse supplémentaire autour de ce CQP.

Pour Greenspits, le problème principal est le fait de devenir prestataire de service des collectivités, au sein des nouvelles conventions. L'association considère que du développement de cette activité lucrative débouche naturellement de nouvelles contraintes pour les collectivités, auxquelles la FFME tente de répondre avec ce CQP TEE :

« Le début des embrouilles est d'avoir conçu l'idée que les institutions se devaient de financer non pas nos équipements mais surtout la main d'œuvre associée... Le beurre et l'agent du beurre... N'aurait-on pas croqué la pomme le jour où un équipeur et grimpeur se serait fait rémunérer mettant ainsi le doigt dans un engrenage institutionnel, avec l'obligation de résultat et le risque zéro en ligne de mire ? »¹¹⁷¹

¹¹⁶⁹ Greenspits. La guerre des sites 3 : vers un « diplôme d'équipeur professionnel » pour les sites naturels d'escalade ? Site internet de Greenspits. 20 décembre 2018. <https://greenspits.com/la-guerre-des-sites-3-diplome-equipeur-pro/>

¹¹⁷⁰ Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

¹¹⁷¹ Greenspits. La guerre des sites 3 : vers un « diplôme d'équipeur professionnel » pour les sites naturels d'escalade ? Site internet de Greenspits. 20 décembre 2018. <https://greenspits.com/la-guerre-des-sites-3-diplome-equipeur-pro/>

Il est vrai que les nouvelles conventions sont l'occasion pour la fédération de transformer une contrainte en profit : alors que la gestion des sites naturels représentait un coût pour les CT, et un risque juridique considérable pour la fédération, l'innovation des nouvelles conventions d'usage lui permet d'évincer le risque juridique du gardien de la chose (la FFME reste responsable juridiquement de ses actions d'équipement), et d'être rémunérée pour le travail accompli. Mais en choisissant cette organisation hybride avec les collectivités, elle ouvre également une brèche vers un accroissement de la standardisation et de la rationalisation de l'équipement. En concevant l'équipement comme un marché, les comités se voient donc mis en concurrence avec d'autres prestataires, et doivent s'adapter au cahier des charges des collectivités visant à contrôler au maximum le risque d'accident. A contre-courant des acteurs de terrain, la direction fédérale choisit de créer un diplôme de CQP TEE option SNE, afin de certifier les compétences d'équipement et d'entretien en site naturel, en cohérence avec sa volonté de maîtriser l'ensemble des process de formation, notamment en créant de nouveaux diplômes¹¹⁷².

Toutefois, l'association Greenspits et les autres détracteurs de la FFME ne répondent pas au problème principal posé par les anciennes conventions d'usage, qui a conduit au développement des nouvelles conventions : comment faire en sorte que la FFME soit impliquée dans la gestion des sites naturels, tout en n'engageant pas sa responsabilité juridique en tant que gardien du site ? Certains détracteurs de la politique fédérale comme C. Vigier, élu du CT FFME de l'Isère, sont impliqués dans la mise en place de solutions : son département a d'ailleurs signé une convention avec le comité pour la gestion d'une soixantaine de sites¹¹⁷³. Mais la position de Greenspits est marquée par une critique structurée de la politique fédérale, sans toutefois proposer d'alternative pertinente face à la problématique complexe de la gestion des sites.

La controverse soulève de réelles limites à l'innovation organisationnelle que sont les nouvelles conventions d'usage : nécessaire adhésion des collectivités, logique managériale de la FFME, ou encore risques de normalisation et de standardisation excessive de l'équipement. Toutefois, alors que les détracteurs ne proposent rien de concret, ce dispositif présente le mérite d'apporter une solution concrète à l'impasse dans laquelle se trouvaient les anciennes conventions. Cette controverse réactive également des débats tenaces au sein du système

¹¹⁷² Voir le chapitre n°2 de cette thèse.

¹¹⁷³ Auteur inconnu. Escalade : la FFME et le Département de l'Isère assurent la gestion et la sécurisation des sites. Site internet du département de l'Isère. 22 octobre 2021. <https://www.isere.fr/actualites/escalade-la-ffme-et-le-departement-de-lisere-assurent-la-gestion-et-la-securisation-des>

escalade, entre différentes conceptions antagonistes de l'activité. Outre la controverse autour du bien-fondé de classer l'escalade en environnement spécifique ou non, nous retrouvons également des similitudes entre la « *normativité autonome* » (Aubel, 2005) des grimpeurs, enclins à décider eux-mêmes de leurs propres règles (notamment ici en matière d'équipement), caractérisée par le rejet de la normativité « *hétéronome* », qui est imposée par autrui. Dès lors, le manque de concertation de la direction nationale de la FFME dans certaines de ses décisions est marqué par une hostilité de principe très forte par de nombreux acteurs.

5.3. Conclusion

Dans cette partie, nous avons montré que les nouvelles conventions représentent un PPO émergeant dans le réseau d'innovation à la suite du déconventionnement et de la constitution des anciennes conventions, qui deviennent des PPE ; mais ce n'est pas le seul. Nous analyserons ci-après les deux autres éléments, le changement de loi sur la responsabilité sans faute et le fonds de dotation RockClimber, afin d'éclairer la stratégie fédérale en matière de gestion des sites et ses implications sur l'organisation de celle-ci.

Les nouvelles conventions d'usage représentent une innovation sociotechnique complexe dans le sens où leur développement s'articule avec le détachement progressif des anciennes conventions, selon un processus d'innovation par retrait (Goulet & Vinck, 2012). Mais l'ancien dispositif laisse la place à une organisation complexe qui, nous l'avons vu, enrôle davantage d'actants, et en premier lieu les collectivités locales, parfois dures à associer au sein du réseau d'innovation. De plus, la bascule organisationnelle inquiète de nombreux acteurs de terrain qui craignent diverses dérives.

Cependant, les exemples de sites d'escalade où les collectivités prennent la garde s'accroissent¹¹⁷⁴, et laissent à penser qu'une gestion intelligente avec les comités et les acteurs de terrain est tout à fait possible. Il semble donc essentiel que la FFME, au niveau local et national, ne se désengage pas de la gestion des sites afin que les comités restent des interlocuteurs privilégiés pour le développement des nouvelles conventions avec les collectivités.

¹¹⁷⁴ La FFME fait ainsi la promotion des départements où les CT ont signé une convention directement avec le conseil départemental pour la gestion des sites inscrits au PDESI. Source : Auteur inconnu. Nos falaises, nos patrimoines. Site internet de la FFME. Date inconnue. <https://www.ffme.fr/escalade/site-naturel/les-falaises-et-sites-naturels/nos-falaises-notre-patrimoine/>

6. Le fonds de dotation RockClimber

6.1. Un réseau d'innovation élargi

Le fonds de dotation RockClimber a été officiellement créé par la FFME le 18 octobre 2019¹¹⁷⁵. Sa création était envisagée depuis 2014 par la direction fédérale¹¹⁷⁶ : elle fait indirectement suite à l'affaire Vingrau, et témoigne de sa volonté de faire évoluer la gestion des sites d'escalade lorsqu'elle prend conscience des conséquences potentielles des conventions d'usage sur son organisation interne. Le développement de cette innovation organisationnelle, qui entend transformer la gouvernance de l'escalade en site naturel, illustre à la fois la volonté de la FFME de ne plus assumer seule le poids des conventions d'usage, et surtout le virage managérial de la fédération qui promeut le développement d'une gouvernance partagée avec le secteur privé. Nous analyserons ici la structuration de cette innovation organisationnelle, afin d'en dépeindre les conséquences et les limites pour l'organisation de la pratique de l'escalade en milieu naturel.

Tout d'abord, la création de ce fonds de dotation représente un des Points de Passages Obligés (PPO) que la direction de la FFME tente d'imposer dans le cadre du processus d'innovation par retrait (Goulet & Vinck, 2012) des anciennes conventions d'usage, posées comme des Points de Passage à Eviter (PPE). Afin d'assurer la réussite du processus de détachement des anciennes conventions, la mise en place de nouveaux PPO permet ici de compenser le retrait d'un élément autrefois structurant. Outre les nouvelles conventions d'usage qui constituent ce premier PPO, la FFME a donc développé une deuxième innovation qui se veut complémentaire de la première. En effet, alors que les conventions d'usage servent à garantir sur le terrain l'autorisation de grimper et d'équiper, ainsi que l'organisation de la gestion des sites, la création d'un fonds de dotation remplit une autre fonction : celle de financer la gestion des sites. Nous avons vu que dans le cadre des nouvelles conventions, la FFME cherche à instaurer un système qui lui permet d'être rémunérée par les collectivités en tant que prestataire pour ses actions d'entretien des sites. Dans la même optique de désengagement budgétaire du dossier des sites naturels d'escalade, la création de ce fonds de dotation cherche à limiter l'implication financière de la fédération en associant d'autres actants pour le financement de cette activité. M. Troussier, ancien cadre technique en charge

¹¹⁷⁵ P. Poulet. Déconventionnement en plein confinement. la déconfiture de la FFME ? Site internet de Montagnes Magazine. 6 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-plein-confinement-deconfiture-ffme>

¹¹⁷⁶ Conseil d'Administration de la FFME du 8 mars 2014.

des sites naturels à la FFME, considère ainsi que la création de ce fonds obéit à une double logique :

« Alors y a deux choses là dedans. Y a un calcul politique, qui est de dire ‘vous voyez on se désinvestit pas des falaises puisqu’on crée une fondation’. Et puis un autre calcul politique qui est de dire : ‘les falaises n’appartiennent pas qu’à la FFME’. On va abandonner les conventions, mais maintenant ce système a vécu, et donc on va impliquer d’autres acteurs. »¹¹⁷⁷

Le fonds RockClimber est une structure hybride où la FFME garde un pouvoir décisionnel : de par ses statuts, le président de la fédération est également celui du fonds ; et il y a trois représentants de la FFME au Conseil d’Administration pour trois représentants des donateurs¹¹⁷⁸. Ses moyens d’action ne sont pas uniquement concentrés sur l’entretien ou l’équipement des sites : la structure peut également organiser des formations, des colloques, soutenir financièrement d’autres structures avec les mêmes objectifs, ou encore éditer une communication pour faire sa promotion¹¹⁷⁹. L’idée est donc d’avoir une structure capable de fonctionner de manière autonome, avec sa propre gouvernance interne – en restant inféodé à la ligne fédérale.

Cette nouvelle structure possède également sa propre gouvernance financière, dans la mesure où elle a la possibilité de faire « des placements en actifs », dans des catégories délimitées mais non précisées¹¹⁸⁰. Mais la gouvernance financière du fonds témoigne d’un tournant organisationnel majeur : la bascule d’un système gouverné de manière associative et désintéressé à une orientation politique guidée de manière intéressée par des logiques économiques. Les statuts du fonds entérinent cette transformation potentielle : au-delà d’un certain montant, qui n’est pas encore défini, le donateur peut choisir de flécher son don sur une action précise¹¹⁸¹. Cette orientation est clairement assumée par la direction fédérale. Ainsi, le DTN P.H. Paillason reconnaît la possibilité pour une entreprise d’entrer au CA en cas de don élevé (sans indiquer toutefois de montant). Dans cette perspective, le poids économique d’un donateur lui permettrait directement d’avoir un poids décisionnel proportionnel au sein de RockClimber. La direction fédérale assume pleinement le fait d’associer les acteurs privés à la gestion des sites : il s’agit explicitement de l’objectif du

¹¹⁷⁷ Entretien avec M. Troussier, août 2019.

¹¹⁷⁸ Article 10, statuts du fonds de dotation RockClimber.
https://rockclimber.fr/images/Statuts_fonds_de_dotation.pdf

¹¹⁷⁹ Article 4, statuts du fonds de dotation RockClimber.
https://rockclimber.fr/images/Statuts_fonds_de_dotation.pdf

¹¹⁸⁰ Article 21, statuts du fonds de dotation RockClimber.
https://rockclimber.fr/images/Statuts_fonds_de_dotation.pdf

¹¹⁸¹ Article 25, statuts du fonds de dotation RockClimber.
https://rockclimber.fr/images/Statuts_fonds_de_dotation.pdf

fonds de dotation. Dans la mesure où ces acteurs participent financièrement – et soulagent l’effort budgétaire de la FFME – leur participation à la gouvernance du fonds semble pleinement acceptée. Ainsi, S. Viens, DTN-adjointe, explique : « à un moment donné, on s’est dit : ‘il faut qu’on aille chercher les structures privées’. Il faut qu’on aille chercher du financement qui n’ira pas sur la fédération, mais qui viendra sur un fonds de dotation spécifique lié aux SNE »¹¹⁸². Or cette bascule en terme de gouvernance pourrait à l’avenir avoir des conséquences concrètes : les acteurs privés pourraient favoriser l’allocation d’aides financières pour certains sites qui servent leurs intérêts (par exemple, sur lesquels les athlètes qu’ils soutiennent réalisent des performances médiatisables). Mais consentiront-ils à investir dans certains sites peu fréquentés, peu médiatiques – c’est-à-dire d’une certaine manière peu rentables ?

Si cette conséquence potentielle n’est pas encore réalité, une action entreprise par la FFME via RockClimber laisse à penser qu’à l’avenir, certaines aides pourraient dépendre directement du potentiel « marketing » du site d’escalade concerné. C. Vigier, en charge de la commission des sites naturels au CT FFME de l’Isère (38), fustige une action menée à Pierrot Beach, un secteur de haut-niveau du site de Presles, dans le même département. Alors que le site est selon lui en bon état, géré en 2020 par une ancienne convention d’usage, et ne fait pas partie des priorités établies localement au sein du CT, la direction nationale demande expressément au Comité de rééquiper des voies en vue de réaliser un film promotionnel¹¹⁸³. L’objectif est de mettre en scène une athlète de l’équipe de France dans une voie extrême, et d’illustrer l’implication fédérale pour le rééquipement des sites, notamment via RockClimber. Cela fait suite à la volonté de la direction fédérale de rééquiper des voies emblématiques, interviewer des équipiers et faire des vidéos promotionnelles, affirmée au sein du CA de la FFME¹¹⁸⁴. Ici, l’engagement de la direction fédérale en faveur d’une action de rééquipement apparaît déconnecté des besoins exprimés par les acteurs locaux : le choix de l’action sert ici une logique de promotion et de communication, mais ne répond pas véritablement aux enjeux locaux. S’il est impossible de généraliser, la participation d’acteurs privés à la gouvernance de RockClimber, qui consiste notamment à définir les projets soutenus et les montants qui leur sont alloués, pourrait conduire ces acteurs à reconduire ce genre d’opération marketing. Dans la mesure où la FFME est avant tout une fédération mue par sa mission de délégation sportive et gouvernée bénévolement, cette vision marketing est défendue par ses dirigeants mais reste

¹¹⁸² Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

¹¹⁸³ Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

¹¹⁸⁴ Conseil d’Administration de la FFME du 18 janvier 2020.

marginale. En revanche, une entreprise privée dont l'objectif principal est de faire du profit n'investira pas dans RockClimber de manière désintéressée : cela lui permettra de bénéficier d'avantage fiscaux¹¹⁸⁵, et de promouvoir son image en s'associant à une initiative présentée comme vertueuse.

Nonobstant, le fonds de dotation RockClimber repose sur « l' enrôlement » (Callon, 1986, p. 21) des acteurs privés, qui doivent accepter le rôle qu'on leur attribue au sein de l'innovation. Or celui-ci n'est pas abouti : à ce jour, aucune entreprise ne siège au CA du fonds¹¹⁸⁶. L'association des acteurs privés, vantée comme une solution innovante et pertinente par les dirigeants fédéraux, ne semble donc pas susciter le même enthousiasme du côté de ces premières. Une première piste explicative serait le fait que l'implication au sein de RockClimber n'apporterait rien de significatif aux entreprises, et que celles-ci n'ont pas besoin de celui-ci pour se développer et assurer leur promotion. Une seconde explication possible est le fait que certaines entreprises mènent déjà leurs propres actions en matière de développement ou de promotion des sites naturels : dans ce contexte, le fonds fédéral entre en concurrence avec leurs propres initiatives, et ils n'ont donc pas intérêt à y participer. Ainsi, les deux entreprises françaises Petzl¹¹⁸⁷ et Climb'Up¹¹⁸⁸ ont chacune créé leur propre fonds de dotation ; mais leurs domaines d'actions sont différents de ceux de RockClimber. Aucune entreprise n'est actuellement positionnée sur le créneau original du fonds de dotation fédéral, mais aucune ne semble y être investi : leur manque d'intérêt interroge. Certes, en 2022, trois entreprises ont contribué financièrement au fonds : Petzl, Not a Topo, et Simond (qui appartient à Décathlon) ; mais le budget global (18 410€) reste modeste et n'a permis de soutenir que neuf projets¹¹⁸⁹. La participation des acteurs privés se limite donc pour l'instant à de rares entreprises, aux donations peu élevées. Le développement de RockClimber témoigne d'une situation paradoxale : malgré l'investissement fédéral pour développer ce fonds, en tant

¹¹⁸⁵ Sources : Auteur inconnu. Faire un don. Site internet de RockClimber. Date inconnue. <https://www.rockclimber.fr/nous-soutenir/faire-un-don>

Articles 200 et 238 bis du code général des impôts. https://www.legifrance.gouv.fr/codes/texte_lc/LEGITEXT000006069577/

¹¹⁸⁶ Composition du conseil d'administration de RockClimber, 1^{er} septembre 2019. Pas de mise à jour depuis (consulté en octobre 2022).

Source : Auteur inconnu. Composition du Conseil d'administration du Fonds de dotation RockClimber. RockClimber. 1^{er} septembre 2019. https://www.rockclimber.fr/images/Composition_du_Conseil_dAdministration.pdf

¹¹⁸⁷ Site internet de la fondation Petzl. <https://www.petzl.com/fondation/s/?language=fr>

¹¹⁸⁸ Auteur inconnu. Le fonds de dotation Climb'Up. Site internet de Climb'Up. Date inconnue. <https://www.climb-up.fr/aides-aux-projets/>

¹¹⁸⁹ En 2021, 9 projets ont été soutenus pour 18 demandes. En 2022, 9 projets ont également été retenus, mais le nombre de demandes n'est pas précisé.

Source : Auteur inconnu. Actualités. Site internet de RockClimber. Date inconnue. <https://www.rockclimber.fr/actualites>

que solution (parmi d'autres) à la dénonciation des anciennes conventions d'usage, et au nom d'une nouvelle gouvernance partagée avec les acteurs privés, ces derniers semblent boudier la FFME et les postes au CA qui leur sont destinés restent vacants.

De plus, l'innovation organisationnelle que constitue ce fonds de dotation fédéral repose sur l'enrôlement d'une seconde catégorie d'actants : les particuliers. En effet, la direction fédérale justifie la création de ce fonds par le fait que la majorité des grimpeurs ne sont pas licenciés – argument également mobilisé pour justifier du déconventionnement ou du partage de responsabilité avec les collectivités. Ainsi, A. Carrière, élu au CA de la FFME avant qu'il ne soit président de la fédération, affirme en 2019 :

*« 90 % des grimpeurs ne sont pas licenciés. Or quand je leur demande s'ils sont prêts à verser quelques euros par le biais d'un QR code fixé au pied de la falaise, ils sont d'accord. Je crois beaucoup plus à cette ressource qu'au discours consistant à expliquer qu'il revient aux seuls licenciés de financer l'entretien des falaises. »*¹¹⁹⁰

Ainsi, un des objectifs de RockClimber est d'enrôler la masse de pratiquants qui échappe à la FFME. Le fait que l'escalade soit essentiellement une activité pratiquée sans licence n'est pas nouveau : Aubel (2005) faisait déjà état de 10% de licenciés il y a une vingtaine d'années. Mais les élus de la FFME a pris conscience que l'escalade en site naturel n'est pratiquée que par une minorité de licenciés, alors qu'elle représente un investissement conséquent. P. You l'affirme sans détour : *« on [les licenciés FFME] est à majorité de grimpeurs en SAE »*. Les dirigeants fédéraux font le constat que les grimpeurs fréquentant les sites naturels ne prennent pas spontanément de licence pour soutenir la FFME afin de financer l'entretien et le développement des sites ; ils considèrent donc qu'il faut trouver une autre solution pour les enrôler. P.H. Paillason explique ainsi : *« Ce qu'on voudrait, c'est que les gens qui ne sont pas licenciés à la fédération se rendent compte que rien n'est gratuit »*¹¹⁹¹. Dans cette perspective, la création de ce fonds permet aux individus, qu'ils soient licenciés ou non, de donner de l'argent pour soutenir ses actions, avec une déduction fiscale de 66%¹¹⁹². Mais est-ce que les grimpeurs, qui seraient des individus *« libertaires »*¹¹⁹³, non-licenciés, sont prêts à contribuer ? Là encore, le fonds ne communique pas de manière transparente sur

¹¹⁹⁰ Assemblée Générale de la FFME 2019.

¹¹⁹¹ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

¹¹⁹² Sources : Auteur inconnu. Faire un don. Site internet de RockClimber. Date inconnue. <https://www.rockclimber.fr/nous-soutenir/faire-un-don>

Articles 200 et 238 bis du code général des impôts. https://www.legifrance.gouv.fr/codes/texte_lc/LEGITEXT000006069577/

¹¹⁹³ Entretien anonyme, septembre 2020.

les différentes contributions financières ; mais au vu du budget des éditions 2021 et 2022¹¹⁹⁴, il n'y a vraisemblablement pas eu de donations massives. Outre le fait que les pratiquants soient « libertaires », et se sentent peu concernés par les actions fédérales, une autre explication serait la méfiance, voire l'hostilité de certains acteurs vis-à-vis de la FFME et de la création de ce fonds de dotation. Dans la seconde sous-partie ci-après, nous analyserons la controverse autour de sa création : l'accueil mitigé de ce projet par de nombreux grimpeurs explique au moins en partie la faiblesse de l'enrôlement des particuliers au sein du réseau d'innovation.

L'Access Fund : l'inspiration américaine

Cette organisation fut créée aux Etats-Unis en 1989 par l'American Alpine Club¹¹⁹⁵. Connue pour ses actions en faveur de la préservation des sites, son objectif est plus largement de fédérer la communauté des grimpeurs américains autour des enjeux de développement durable dans la pratique de l'escalade en milieu naturel. Ses actions consistent en plusieurs axes : racheter des terrains privés, où l'escalade est interdite ou menacée, pour pérenniser la pratique ; fournir des ressources économiques et juridiques aux groupes locaux qui en ont besoin pour préserver des sites d'escalade ; sensibiliser à l'environnement ; ou encore mener diverses actions comme aménager les sites (parkings, sanitaires, etc.) ou organiser des journées de nettoyage.

La force de cette association est d'avoir su rassembler une large partie de la communauté des grimpeurs outre-Atlantique. En 2013, 2,3 millions de grimpeurs étaient adhérents à l'association, lui conférant une véritable légitimité pour négocier avec les propriétaires des terrains en cas de conflit.

Avec un budget annuel de deux millions de dollars en 2021, l'organisation est désormais propriétaire de 80 sites naturels d'escalade aux Etats-Unis¹¹⁹⁶. Celle-ci est régulièrement engagée dans la résolution de conflits d'usage complexe, notamment liés à l'exploitation minière¹¹⁹⁷, mais a su obtenir la reconnaissance par décret de l'escalade comme une « *pratique légitime* », pour son rôle dans les économies locales. L'association semble bénéficier de relais institutionnels et juridiques solides, comme en témoigne l'abandon du projet minier d'Oak Flat (Arizona) grâce aux recours juridiques que celle-ci a portés¹¹⁹⁸.

L'Access Fund est source d'inspiration pour certains acteurs qui admirent la capacité à fédérer la communauté des grimpeurs outdoor américains, tout en faisant preuve d'une grande efficacité. Cependant, transposer ce modèle au niveau français poserait des problèmes de légitimité, en témoigne la modestie de RockClimber : seule la création d'une organisation ad hoc, émanant d'une diversité d'acteurs issus des différentes organisations, pourrait y

¹¹⁹⁴ Auteur inconnu. Actualités. Site internet de RockClimber. Date inconnue. <https://www.rockclimber.fr/actualites>

¹¹⁹⁵ Rédaction TL²B. L'Access Fund, le modèle à suivre pour la protection des grimpeurs. *La Tribune Libre de Bleau*. 5 juin 2013. <https://www.tl2b.com/2013/06/l-fund-le-modele-suivre-pour-la.html>

¹¹⁹⁶ P. Poulet. USA : Access Fund toujours en première ligne ! (1/2). Site internet de Grimper. 22 février 2021. <https://www.grimper.com/news-usa-access-fund-toujours-premiere-ligne-1-2>

¹¹⁹⁷ P. Poulet. USA : Access Fund toujours en première ligne ! (2/2). Site internet de Grimper. 28 février 2021. <https://www.grimper.com/news-usa-access-fund-toujours-premiere-ligne-2-2>

¹¹⁹⁸ P. Poulet. Access Fund : Acte 3, la victoire ! Site internet de Grimper. 21 avril 2021. <https://www.grimper.com/news-access-fund-acte-3-victoire>

arriver. Mais l'accueil mitigé réservé au fonds de dotation fédéral illustre à la fois la défiance face à une initiative portée par la FFME, et la résistance d'une partie des grimpeurs à une gestion marchande des sites d'escalade. En effet, il apparaît qu'une résistance culturelle soit encore forte quant à l'idée de développer un fonds de dotation dédié au financement de l'entretien des sites en France. Dès lors, au vu de la prégnance d'une dénégation de l'économie (Aubel & Ohl, 2004), et de la difficulté à fédérer les grimpeurs pour financer leur activité, le modèle de l'Access Fund, qui va encore plus loin que RockClimber sur le plan économique (rachat de terrain, campagnes de communication, etc.), ne semble pas prêt de s'imposer en France.

Deux éléments témoignent du fait que le fonds de dotation RockClimber participe du virage managérial de la FFME, dont nous avons déjà analysé les contours¹¹⁹⁹. Premièrement, la gouvernance du fonds se veut hybride entre la FFME et le monde privé, à l'instar de la création de l'Agence Nationale du Sport (ANS), motivée par une idéologie selon laquelle « *l'Etat ne peut plus être le seul maître à bord* »¹²⁰⁰. La FFME défend une gouvernance de RockClimber partagée avec la sphère marchande, comme le justifie P. You : les dirigeants fédéraux ambitionnent de « *ne pas être qu'entre [eux]* »¹²⁰¹. Nous retrouvons ici un argument déjà employé par la FFME pour les partenariats avec les salles privées Block'Out et Climb'Up : la fédération ne peut rester isolée et doit agir en concertation avec le monde économique¹²⁰². RockClimber constitue une seconde marque d'allégeance de la direction fédérale à l'idéologie du Partenariat Public-Privé (PPP) (Le Galès, 1995) : celle-ci revendique une seconde fois la mise en place d'une association avec le monde marchand, mais dans un contexte différent. Dans le cadre des partenariats avec les salles privées, il s'agit de pallier la faiblesse structurelle relative de la FFME vis-à-vis des réseaux de salles privées, et l'association est envisagée comme un moyen de se maintenir dans le jeu face à des entreprises qui tendent à occuper une place hégémonique dans le système escalade. Ici, pas de lutte acharnée pour gouverner RockClimber : la FFME tente d'associer les acteurs économiques et les individus dans la gouvernance du fonds, mais ceux-ci n'ont pas réussi à être enrôlés. Nonobstant, la vision fédérale de la gouvernance de ce fonds, appelé à devenir, de manière indirecte, la seule instance fédérale en charge de la problématique des sites naturels, se caractérise par l'adhésion à une idéologie du PPP selon laquelle l'association avec le monde marchand est indispensable au bon fonctionnement de celui-ci.

¹¹⁹⁹ Voir le chapitre n°2 de cette thèse.

¹²⁰⁰ Rapport de L. Lefèvre & P. Bayeux. *Nouvelle gouvernance du sport* (rapport). Août 2018. Cité par Chevallier (2021)

¹²⁰¹ Entretien avec P. You, septembre 2020.

¹²⁰² Voir la partie 8.1.1. du chapitre n°2.

De plus, la nature du fonctionnement de RockClimber représente l'avènement du management par projet, caractéristique du New Public management (Osborne & Gaebler, 1992 ; Dunleavy & Hood, 1994 ; Peters, 2010), Ou Nouvelle Gestion Publique (Pesqueux, 2020). En effet, les clubs ou les Comités qui souhaitent bénéficier d'une subvention fédérale pour leurs actions de développement de l'escalade en site naturel doivent désormais jouer le jeu de l'appel à projet, avec le risque de voir celui-ci recalé¹²⁰³. Ce mode de fonctionnement illustre le succès de la cité par projet (Boltanski & Chiapello, 1999) au sein de la FFME, où ce mode de gouvernance se déploie peu à peu. En conséquence transparait le risque de voir un certain nombre de projets délaissés. La FFME ne souhaitant plus assumer seule la charge économique que représente le développement de l'escalade en milieu naturel, celle-ci compte sur l'enrôlement d'acteurs marchands et individuels ; mais ceux-ci ne se bousculent pas pour participer au financement des sites. Or il y a bien un point sur lequel l'innovation RockClimber a abouti : l'acceptation par les acteurs locaux de cette nouvelle donne, comme en témoigne le nombre de projets déposés par des clubs et des Comités. Mais ces projets se voient mis en concurrence entre eux, faute de financements suffisants ; pour les demandeurs, il s'agira donc de « vendre » son projet, et d'investir des ressources communicationnelles pour le promouvoir. Dans la continuité des « Bourses SNE », RockClimber poursuit la gestion des ressources économiques fédérales dédiées aux sites naturels au prisme de la mise en projet des actions envisagées, en instituant la mise en concurrence de celles-ci comme une nouvelle norme.

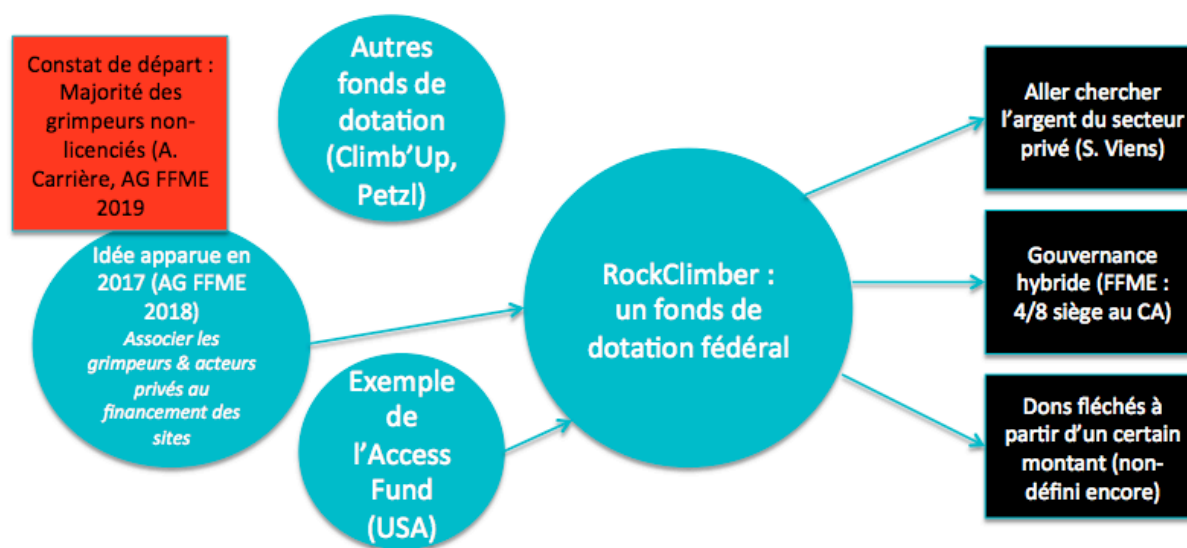
Il convient toutefois de relativiser la portée de cette innovation sur la gestion des sites d'escalade en France. Comme nous l'avons évoqué, seuls 18 projets ont été pour l'instant soutenus (9 en 2021, et 9 en 2022), ce qui concerne une infime partie des sites naturels français. De plus, certains projets ne concernent pas directement le développement des sites de pratique mais concernent des actions de formation. Outre les résistances à RockClimber que nous analyserons ci-dessous, la portée structurelle de ce fonds, au budget très limité (environ 18 000 euros par an), empêche celui-ci de prétendre au financement de l'escalade en milieu naturel au niveau national. La contribution de ce nouveau fonds apparaît positive, dans la mesure où elle représente une aide financière concrète pour certains projets. Mais sa capacité à œuvrer à l'échelle nationale pour le compte de la FFME est à l'heure actuelle illusoire. De plus, la création du fonds masque mal le désengagement budgétaire progressif de

¹²⁰³ Comme nous l'avons évoqué précédemment, en 2021, 50% des projets (9 sur 18) ont été soutenus. Cette donnée n'est pas publique pour 2022.

Source : Auteur inconnu. Actualités. Site internet de RockClimber. Date inconnue. <https://www.rockclimber.fr/actualites>

la fédération : en 2016, la bourse SNE était de 60 000 euros environ¹²⁰⁴, puis de 35 000 euros environ en 2020¹²⁰⁵, alors que désormais le budget de RockClimber (donations comprises) avoisine les 18 000 euros en 2022. Dans le contexte de donations très limitées, ce fonds ne fait qu'illustrer le déclin budgétaire du développement des sites naturels au sein de la FFME. Certes, le développement des nouvelles conventions permet théoriquement aux collectivités de se substituer à la fédération pour la prise en charge financière de la gestion des sites ; mais ce développement est inégal sur le territoire français. RockClimber illustre donc la tentative manquée de la direction fédérale de faire supporter une partie des aides en faveur des sites naturels par des acteurs privés ; en conséquence, les aides fédérales se tarissent.

Ce fonds de dotation constitue une innovation organisationnelle intéressante dans le sens où elle n'est pas aboutie. Si actuellement celle-ci s'apparente à un échec, il faut rappeler que la FFME l'a lancé juste avant la crise sanitaire du Coronavirus, dont l'ampleur a gelé tout espoir de développement du fonds¹²⁰⁶. Celui-ci a su cependant rebondir en lançant deux campagnes d'aides en 2021 et 2022, témoignant de la volonté fédérale de le faire fonctionner. Toutefois, l'absence d'implication d'acteurs privés dans sa gouvernance et la modestie de son budget témoignent de l'enrôlement raté des acteurs marchands et des individus, sur lesquels la fédération comptait expressément pour alimenter le fonds. Les résistances à la stratégie managériale de la FFME, dont ce fonds de dotation est une émanation, représentent une des hypothèses explicatives de cet échec. L'analyse de la controverse ci-dessous apporte un éclairage sur les difficultés rencontrées par cette innovation.



¹²⁰⁴ A. Jankeliowitch. FFME & Falaises. *Grimper n°181*. Juillet - août 2017.

¹²⁰⁵ Conseil d'Administration de la FFME du 12 septembre 2020.

¹²⁰⁶ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

Figure n°15. Le fonds de dotation RockClimber.

6.2. Une création controversée

La création du fonds de dotation RockClimber a suscité de nombreuses résistances, donnant lieu à une controverse entre ses promoteurs et ses détracteurs. L'objectif ci-après est de détailler la structure de la controverse et de montrer en quoi celle-ci permet d'expliquer en partie l'échec relatif de cette innovation.

Les promoteurs du fonds de dotation sont constitués essentiellement de membres de la direction fédérale. Mais ceux-ci ont également su recruter des porte-paroles (Callon, 1986, p. 25), c'est-à-dire des alliés qui communiquent en faveur de l'innovation afin de la promouvoir. Une majeure partie d'entre eux est constitué d'athlètes anciens ou actuels : se trouvent par exemple Julia Chanourdie, les frères Mawem, mais également Caroline Ciavaldini, comme soutiens de ce fonds de dotation. Cette dernière, ancienne athlète de l'équipe de France, prend ainsi publiquement position pour défendre cette initiative :

« L'idée de Rockclimber (dont je fais partie bénévolement), c'est une tentative de réponse partielle : sensibiliser le public à une évidence qui est pourtant loin d'être comprise : une falaise sportive n'apparaît pas par magie, son équipement, son entretien demandent du travail sur corde, du matériel, du temps plongé dans les papiers pour trouver des accords avec les mairies.... Il y a de plus en plus de falaises, et nos falaises historiques ont besoin d'être rééquipées. Rockclimber est une association indépendante, créée par la FFME, qui a pour ambition de lever des fonds et de les redistribuer à des gens, des associations prêts à se remonter les manches, telles que Greenspits. »¹²⁰⁷

Tout en reconnaissant l'imperfectibilité du dispositif, la grimpeuse reprend l'argumentaire fédéral selon lequel le travail nécessaire pour la gestion des sites doit être rendu visible : dans cette perspective, les grimpeurs, habitués à fréquenter gratuitement les sites d'escalade, doivent se sentir concernés, et RockClimber est une des solutions pour contribuer financièrement à ces actions. Elle défend aussi l'indépendance de l'association vis-à-vis de la FFME : dans un contexte où le Conseil d'Administration manque d'élus représentant les donateurs, cette affirmation paraît être à nuancer, puisque seuls les intérêts fédéraux sont exprimés dans la gouvernance actuelle de la structure.

¹²⁰⁷ Auteur inconnu. France : La mort « assurée » des conventions, perspectives et réactions. *Fanatic Climbing*. 6 mai 2020. <https://fanatic-climbing.com/france-la-mort-assuree-des-conventions-perspectives-et-reactions-french-only/>

Malgré la faible implication des entreprises spécialisées au sein de RockClimber, deux gérants de salles privées témoignent de leur intérêt pour ce fonds de dotation et jugent positivement cette innovation organisationnelle. O. Lhopiteau, associé fondateur de The Roof Rennes, approuve la vision de la FFME selon laquelle les acteurs marchands y ont un intérêt :

« C'est intéressant pour les structures privées, parce que du coup, ça permet de faire des dons défiscalisés, c'est très bien ! Je pense qu'on le ferait aussi si on avait les moyens. C'est plutôt une chouette initiative : tu es acteur de l'escalade, si c'est une manière pour les salles et les acteurs privés de s'investir là-dedans, tant mieux. »¹²⁰⁸

Est-ce à cause de la crise sanitaire, causant des difficultés économiques pour les salles d'escalade soumises à des fermetures répétées, que les donations ont été si faibles ? Ce témoignage indique que les acteurs privés devraient en principe être intéressés par ce fonds. B. Lacroix, fondateur du réseau The Roof et désormais gérant de la salle Les Cabanes Urbaines à La Rochelle, abonde également en ce sens :

« C'est super bien. Pour moi, ça va dans le sens de l'histoire : comme je te disais au début, quand je te disais que le milieu économique devait s'emparer de cette question-là, c'est une très belle façon de s'en emparer. [...] Le fait que l'argent soit hybride, ça je trouve ça super bien. »¹²⁰⁹

Ce positionnement est intéressant car les deux entreprises dont s'expriment les gérants sont les seules en France à fonctionner de manière coopérative et dans le cadre de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS). Alors que ce sont *a priori* les salles privées les moins orientées vers la recherche de profits¹²¹⁰, ce sont les seules à saluer la mise en place d'un fonds de dotation hybride entre sphères fédérale et marchande. Une explication à cet état de fait serait que dans leur vision holistique du développement de l'escalade, le soutien à la fédération et à l'escalade en site naturel leur semble naturel, alors que d'autres structures se concentrent essentiellement sur la création de profits¹²¹¹, ou bien n'ont pas une relation pacifiée avec la fédération¹²¹². De manière plus surprenante, la FFME a également reçu pour RockClimber le

¹²⁰⁸ Entretien avec O. Lhopiteau, février 2021.

¹²⁰⁹ Entretien avec B. Lacroix, novembre 2020.

¹²¹⁰ Voir le chapitre n°3 de cette thèse.

¹²¹¹ Nous pouvons penser que les salles qui ont procédé à des levées de fonds, et qui sont donc partiellement détenues par des investisseurs, ont spontanément peu d'intérêt à s'impliquer dans la gouvernance de RockClimber.

¹²¹² Voir dans le chapitre n°2 la partie 5.4. consacrée à la controverse autour de la création d'une salle Karma, gérée par la FFME, à Paris.

L'Union Des Salles d'Escalade (UDSE), et son président G. Brillet (PDG de Roc en Stock [Strasbourg]) se sont montrés particulièrement hostiles à la FFME sur ce projet. Dans ce contexte, un soutien de la part de l'UDSE ou de certains de ses membres au fonds de dotation RockClimber apparaît peu probable.

soutien du syndicat majoritaire des moniteurs d'escalade¹²¹³, le SNAPEC, habituellement hostile à la politique fédérale sur de nombreux points.

Enfin, ce fonds de dotation est l'occasion pour la FFME d'affirmer son engagement pour l'escalade en site naturel, et parer aux éventuelles critiques liées au déconventionnement. Dans la presse fédérale, les journalistes insistent sur l'attachement de la fédération à cette pratique : « *la FFME est une fédération de passionnés [...] sans sa déclinaison outdoor, l'escalade manquerait cruellement de sens* »¹²¹⁴. Après des débuts où la communication fut opaque, le fonds contrecarre les critiques en publiant la liste des projets financés avec le montant de l'aide versée¹²¹⁵.

Malgré tout, le camp des promoteurs de RockClimber apparaît restreint. Malgré la redondance d'éléments de langage qui laissent à penser que la FFME s'est toujours engagée sur la question de l'escalade en milieu naturel, la méfiance généralisée de nombreux grimpeurs vis-à-vis de la fédération explique vraisemblablement le manque de soutien dont paraît souffrir RockClimber.

Ainsi, le fonds de dotation a été la cible de nombreuses critiques depuis sa création en 2019. Premièrement, certains dénoncent l'externalisation de la politique de développement des SNE sous forme de fondation, ce qui conduit à l'exclure *de facto* de la politique fédérale nationale. J.L. Belliard, président du CT FFME des Alpes-Maritimes (06), fustige ainsi RockClimber car il considère que « *la falaise est notre [celui de la FFME] ADN* »¹²¹⁶, et il considère que la création d'un fonds de dotation revient à s'en séparer. Du moins, ce fonds entretient la confusion entre ce qui relève ou non des missions fédérales, comme l'indique le journaliste J. Chavy, à propos des fonds de dotation créés par des organisations :

*« Il s'agit en général de promouvoir des projets en dehors de leur sphère d'action habituelle. La profession de foi de RockClimber pourrait être celle de la FFME. Il est louable de lancer l'initiative pour 'la défense et l'entretien des SNE', mais cela ressemble fort à l'une des missions de la FFME elle-même. »*¹²¹⁷

Le premier grief porte donc sur la pertinence de cette innovation : celle-ci est perçue comme une reprise d'une partie des missions fédérales. Les critiques dénoncent alors le fait qu'il s'agisse d'un désengagement fédéral : comme nous l'avons analysé précédemment, la

¹²¹³ Conseil d'Administration de la FFME du 7 mars 2020.

¹²¹⁴ Auteur inconnu. RockClimber au service des falaises de France. *GrandeVoix*. Date inconnue. <http://grandevoix.fr/rockclimber-au-service-des-falaises-de-france>

¹²¹⁵ Auteur inconnu. Actualités. Site internet de RockClimber. Date inconnue. <https://www.rockclimber.fr/actualites>

¹²¹⁶ Assemblée Générale de la FFME 2018.

¹²¹⁷ J. Chavy. « Déni de démocratie » et falaises en danger : déflagration à tous les étages de la FFME. *AlpineMag*. 24 juin 2020. <https://alpinemag.fr/deni-de-democratie-falaises-en-danger-deflagration-ffme/>

mise en place de RockClimber conduit la FFME à ne plus assumer seule ce rôle de soutien financier aux projets de développement des sites d'escalade, y compris financièrement. D'autres voient également une contradiction entre la volonté affichée, à travers ce fonds, d'œuvrer pour la défense des sites, et l'annonce perçue comme brutale et non concertée du déconventionnement :

« Sans évoquer la question de la création de ce fonds alors même qu'une initiative comme Greenspits existait déjà depuis plusieurs années avec la même ambition, on peut ici légitimement se demander comment en un an, on peut passer de 'promouvoir et développer l'escalade en milieu naturel en favorisant l'équipement de nouveaux sites' (sic!) à une décision de déconventionnement total, qui vient forcément mettre un coup d'arrêt à cette initiative. »¹²¹⁸

La question du bien-fondé du fonds apparaît centrale chez les détracteurs. La stratégie fédérale apparaît comme contradictoire et illisible, et laisse à penser qu'il s'agit tout simplement d'une volonté fédérale de se désengager en douceur de la gestion des sites naturels, sans l'assumer pleinement. C. Chemelle, élu au CA de la FFME et opposant à P. You et A. Carrière, considère que le lancement de RockClimber, porté unilatéralement par la fédération alors que d'autres entreprises, comme Climb'Up, lançaient également un fonds de dotation, illustre une nouvelle fois le manque de concertation dans la gouvernance fédérale. Selon lui, le fait de ne pas avoir cherché à élaborer ce fonds avec d'autres acteurs du milieu de l'escalade conduit à l'échec de cette innovation, qui resterait malgré elle étiquetée « FFME », quand bien même la fédération défend, sans succès pour l'instant, une gouvernance hybride. L'élu affirme ainsi : *« Au lieu de monter ta petite fondation dans ton coin... Qui est quand même... Je pense que les gens, ils sont pas cons, quand ils voient fondation RC, ils ont l'impression de financer la FFME ! Je pense pas que ça puisse vraiment marcher »¹²¹⁹.*

Bien qu'il puisse s'agir d'une opposition de principe en raison de ses divergences politiques avec les élus fédéraux, les propos de C. Chemelle témoignent d'un réel écueil du fonds de dotation identifié par d'autres acteurs : le manque de transparence. P. Poulet fustige ainsi, à la suite du déconventionnement, l'absence totale d'informations sur RockClimber : *« signalons que depuis, on n'a d'ailleurs pas la moindre information concernant les sommes collectées par ce fonds de dotation (échec cuisant ou belle réussite ?), ni sur le mode de*

¹²¹⁸ Auteur inconnu. France : La mort « assurée » des conventions, perspectives et réactions. *Fanatic Climbing*. 6 mai 2020. <https://fanatic-climbing.com/france-la-mort-assuree-des-conventions-perspectives-et-reactions-french-only/>

¹²¹⁹ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

*redistribution envisagé... »*¹²²⁰. De fait, le fonds semble ne pas avoir fonctionné pendant près de deux ans : alors qu'en septembre 2020, C. Chemelle nous indique à propos des dons reçus qu'il n'y avait « *rien du tout* »¹²²¹, il faudra attendre 2021 pour voir la première campagne de financement. D'autres critiques rejoignent l'idée que ce fonds de dotation n'est pas clair quant à son fonctionnement, ce qui rebute les donateurs¹²²².

Cependant, la plupart de ces critiques furent exprimées à l'issue du déconventionnement, au printemps 2020, moins d'un an après la création de RockClimber, alors que le projet n'était pas encore viable. Si aujourd'hui, l'enrôlement des acteurs marchands et individuels semble encore loin d'être garanti, la FFME a cependant réussi à trouver des mécènes (qui n'ont toutefois pas intégré la gouvernance du fonds), permettant l'organisation de deux campagnes de financement de projets (2021 et 2022) de manière transparente¹²²³.

6.3. Conclusion

Le fonds de dotation RockClimber représente une innovation organisationnelle originale, dans le sens où elle représente une bascule conceptuelle dans la politique fédérale en matière d'entretien et de développement des sites naturels d'escalade. A travers celui-ci, la direction de la FFME assume sa volonté d'instaurer une nouvelle gouvernance partagée avec le monde marchand, tout en associant les grimpeurs, dont seule une partie est licenciée à la fédération, au financement de ces actions. Toutefois, ce dispositif de soutien financier innovant est fortement controversé par plusieurs acteurs qui y voient un désengagement de la fédération vis-à-vis de sa mission de préserver et d'entretenir les espaces de pratique. En effet, l'analyse de la mise en place de ce RockClimber montre que celle-ci consiste à externaliser une partie des actions de la FFME sur la gestion des sites naturels. De plus, ce fonds est associé à l'image de la fédération – malgré la volonté de cette dernière de distinguer les deux

¹²²⁰ P. Poulet. Déconventionnement en plein confinement. la déconfiture de la FFME ? Site internet de Montagnes Magazine. 6 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-plein-confinement-deconfiture-ffme>

¹²²¹ Entretien avec C. Chemelle, septembre 2020.

¹²²² Nous pouvons citer entre autres J.J. Rolland, équipier du Briançonnais (Hautes-Alpes), ou la rédaction du média en ligne Fanatic Climbing.

Sources : Entretien avec J.J. Rolland, décembre 2020.

Auteur inconnu. France : La mort « assurée » des conventions, perspectives et réactions. *Fanatic Climbing*. 6 mai 2020. <https://fanatic-climbing.com/france-la-mort-assuree-des-conventions-perspectives-et-reactions-french-only/>

¹²²³ Nous observons toutefois la disparition du nombre de demandes totales déposées en 2022 : seul le nombre de projets financés est mentionné.

Source : Auteur inconnu. Actualités. Site internet de RockClimber. Date inconnue. <https://www.rockclimber.fr/actualites>

entités – et jouit à ce titre d’une image négative aux yeux de nombreux pratiquants. Il participe à la confusion quant à l’engagement fédéral sur la question des sites naturels, objet d’une controverse qui existe depuis les années 2010¹²²⁴.

Tel qu’il est conçu, ce fonds de dotation constitue une véritable « *marketization extensive* » (Callon, 2015) du financement des sites naturels d’escalade. Si le fonctionnement par appel à projet était déjà en vigueur dans le cadre de la « bourse SNE », un pas supplémentaire est franchi dans la mise en marché de la politique de développement des sites naturels. Ici, les entreprises donatrices sont appelées à siéger au Conseil d’Administration, et peuvent même flécher leurs dons à partir d’un certain montant. En ce sens, la création d’un tel dispositif témoigne de l’« *économisation* » (Callon, 2015) de la FFME, en démontrant à quel point les dirigeants fédéraux sont acquis à l’idéologie néolibérale selon laquelle le marché doit être intégré, en tant que partie prenante, à la gouvernance du sport. En parallèle, dans un contexte de recherche d’efficacité économique et de désengagement des secteurs non-rentables, le budget fédéral consacré au développement des sites est drastiquement réduit, en adéquation avec les préceptes du NPM (Peters, 2010) ou de la NGP (Pesqueux, 2020).

Toutefois, ce virage managérial à marche forcée porté par la FFME ne constitue pas un processus d’innovation abouti. En effet, l’enrôlement (Callon, 1986, p. 21) des acteurs privés dans le réseau sociotechnique s’avère limité à de rares entreprises, qui jusqu’à présent ont fait des dons sans entrer au Conseil d’Administration. Il convient donc de nuancer la portée effective de cette innovation organisationnelle, dans le sens où il s’agit aujourd’hui d’un fonds gouverné par la FFME seule, comme c’était le cas auparavant dans le cadre des bourses SNE. Il ne constitue donc pas encore une réelle bascule dans la gestion des aides financières accordées aux différents projets. Toutefois, bien que la FFME alloue d’autres ressources sur la gestion des sites naturels (cadres techniques, salariés, etc.), une réduction réelle du budget alloué transparait derrière la mise en place de ce fonds. Les sites naturels, considérés par la direction de la FFME comme coûteux, sans toutefois générer de bénéfices, n’apparaissent plus comme une priorité fédérale. La fédération accepte toutefois de continuer à les financer, à condition qu’elle partage les charges avec les acteurs individuels et privés – y compris celle de gouverner. Cela lui permet ainsi d’afficher l’image d’une fédération soucieuse et investie du développement de la pratique en site naturel ; ce qui est d’autant plus paradoxal que la mise en place de ce fonds témoigne d’un désengagement relatif de la FFME d’une partie de ces missions qui lui incombent autrefois.

¹²²⁴ Voir la partie 2.2. de ce chapitre.

Enfin, cette bascule n'est pas neutre du point de vue des perspectives de développement futur qu'elle offre. Celle-ci est susceptible de générer à l'avenir une emprise croissante des intérêts privés sur le financement des sites de pratique, avec des conséquences potentielles en terme d'inégalités territoriales ou d'aseptisation de l'activité.

7. L'évolution de la « loi Montagne » : Un processus tortueux

La question de la responsabilité en cas d'accident est un enjeu central dans la problématique de la gestion des sites naturels d'escalade. Nous avons montré dans notre analyse comment celle-ci, et particulièrement le régime de responsabilité sans faute, constituait un véritable enjeu organisationnel : la condamnation de la FFME pour l'affaire Vingrau a été prononcée en raison de sa qualité de « gardien de la chose », alors qu'aucune faute n'a été établie dans la gestion du site. Le régime de responsabilité sans faute pose un problème réel pour la FFME, ainsi que les autres fédérations qui possèdent des anciennes conventions d'usage (FFCAM & FSGT) : celui-ci apparaît comme unanimement reconnu, et pas seulement par la fédération délégataire¹²²⁵. Partant de ce constat, la FFME s'est investie pour faire changer ce régime juridique, et permettre de dégager les gestionnaires des sites d'escalade d'un tel risque assurantiel, à partir de la problématisation suivante : afin que des gestionnaires acceptent d'endosser ce rôle, ils ne doivent plus courir le risque d'être condamnés sans faute en cas d'accident sur un site d'escalade. L'objet de notre analyse est ici de retracer le processus d'évolution législative de la responsabilité sans faute jusqu'au vote de la loi 2022-217 le 21 février 2022, dite « loi Montagne 2 », introduisant une exception à la responsabilité sans faute pour « *un risque normal et raisonnablement prévisible* ». Nous discuterons également des conséquences de ce changement sur l'organisation de l'activité en milieu naturel.

7.1. Les fondements du projet

Suite à l'accident de Vingrau, qui a conduit à une prise de conscience de l'enjeu de la responsabilité sans faute dans la gestion des sites d'escalade¹²²⁶, la FFME a entamé une réflexion autour d'un changement législatif. Cet objectif est évoqué pour la première fois en

¹²²⁵ Voir l'avis de G. Rotillon, membre de la commission escalade de la FSGT.

Source : G. Rotillon. Gilles Rotillon : « face à la menace de la responsabilité sans faute, il n'y a pas d'autre solution que de modifier la loi ». Site internet de Grimper. 30 juin 2020. <https://www.grimper.com/news-gilles-rotillon-face-menace-responsabilite-sans-faute-autre-solution-modifier-loi>

¹²²⁶ Voir la partie 2. de ce chapitre.

2014, au sein du CA de la FFME¹²²⁷, alors que la procédure judiciaire suit son cours¹²²⁸. La participation de plusieurs dirigeants fédéraux (P.H. Paillason, DTN ; A. Renaud, directeur adjoint ; et V. Maratrat, directeur des équipements) au colloque Escalade et Droit, le 21 mars 2014 à Grenoble¹²²⁹, témoigne d'une amorce de réflexion autour de la question juridique de l'escalade, notamment en site naturel. Plusieurs communications expliquent la problématique liée au procès de Vingrau d'un point de vue juridique, rappelant le principe de la responsabilité sans faute (Milleville, 2015), ou encore le fait qu'un site soit toujours « *chez quelqu'un* », c'est-à-dire qu'il y a toujours un propriétaire ou gestionnaire (Lagarde, 2015). Toutefois, ce colloque propose un état de l'art sur les questions juridiques en escalade qui ne se limitent pas aux sites naturels, et aucune proposition concrète d'évolution n'est détaillée – hormis le débat autour du statut juridique des sites (*ibid.*) que nous avons déjà analysé¹²³⁰.

Cette entreprise se concrétisera après le jugement en première instance, qui voit la FFME condamnée sans faute à indemniser les victimes. La direction nationale prend alors la décision d'entreprendre un processus de lobbying politique en vue de faire évoluer la loi qui menace l'ensemble des gestionnaires des sites d'escalade en tant que « gardien de la chose ». Fin 2016, la fédération annonce la tenue d'un colloque sur la question des sites naturels¹²³¹. Celui-ci aura bien lieu le 7 janvier 2017 en présence de B. Retailleau, sénateur Les Républicains (LR), où il s'engage à porter un projet de loi visant à faire évoluer la loi sur la responsabilité civile sans faute. L'association du sénateur au réseau d'innovation permet à celui-ci de se structurer pour déployer cette dernière au niveau législatif. L'objectif de la FFME est alors d'instaurer le principe d'une « responsabilité prouvée »¹²³² (c'est-à-dire avec faute uniquement) afin de rompre avec celui de responsabilité sans faute.

¹²²⁷ Conseil d'Administration de la FFME du 8 mars 2014.

¹²²⁸ Les victimes ont porté plainte environ un mois après l'accident survenu le 3 avril 2010, et le jugement en première instance a été rendu par le Tribunal de Grande Instance de Toulouse le 14 avril 2016.

Source : M. Virilli. Jacques Prat, victime de l'accident de Vingrau : « Cette escalade, qui a commencé dans la joie, a fini dans le malheur ». Site internet de Montagnes magazine. 30 décembre 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-jacques-prat-victime-accident-vingrau-cette-escalade-commence-joie-fini-malheur>

Auteur inconnu. Décision de la cour d'appel de Toulouse relative à l'accident de survenu à Vingrau. Site internet de la FFME. 7 février 2019. <https://www.ffme.fr/decision-de-la-cour-dappel-de-toulouse-relative-a-laccident-de-survenu-a-vingrau/>

¹²²⁹ Organisé par le Centre d'Etudes et de Recherche en Droit, Histoire et Administration Publique (CERDHAP) et le Centre de Droit de la Montagne (CDM) de l'Université Pierre Mendès France Grenoble 2. Cf. Yolka & al. (2015).

¹²³⁰ Voir la partie 3.1. de ce chapitre.

¹²³¹ P. You. Edito. *I-Mag n°11*. Décembre 2016.

¹²³² A. Jankeliowitch. Le déconventionnement pour les nuls. *Grimper n°205*. Juin 2020.

7.2. Une entreprise de lobbying législatif

Afin de permettre l'aboutissement du processus d'innovation, les dirigeants fédéraux vont recourir à une stratégie intense de lobbying. Cette approche est ainsi annoncée explicitement dans la presse fédérale : « *Cela s'appelle du lobbying. Une pratique entachée d'opprobre en France, largement assumée un peu partout dans le monde, mais qui n'a - intrinsèquement - rien de maléfique. Quand la cause est juste en tout cas* »¹²³³. Par l'intermédiaire de B. Retailleau et de son collègue M. Savin (également sénateur LR), la direction nationale va multiplier les tentatives de modification de la loi sur la responsabilité entre 2017 et 2022. Pour ce faire, le vice-président de la FFME D. Coisy va jouer un rôle déterminant, de par sa relation avec le sénateur B. Retailleau, qui a également permis de toucher d'autres personnalités politiques :

*« Je fais un gros lobbying, encore une fois, de par B. Retailleau qui m'a mis en relation avec un député LR. Puis le hasard a voulu, [...] j'ai côtoyé G. Roux de Bezieux et sa femme. Il y avait un rendez-vous qui était fait début de semaine dernière avec F. De Rugy – très intéressant au demeurant. Donc j'en ai profité pour dire à F. de Rugy : 'attention, il y a tel article qui va passer. Et la LREM vous avez un texte qui est contraire à ce qu'on souhaite'. Encore une fois, alors qu'une députée de LREM, qui s'appelle Aude Amadou, dans le Sud, avait un amendement qui n'était pas tout à fait celui qu'on souhaitait mais qui nous arrangeait bien. En fait, ils ont fait un mix des deux, et déjà c'est une première approche qui nous dédouane en tant que propriétaire. Donc on n'est pas vraiment tirés d'affaire, mais ça va permettre dans les négociations que nous entreprenons – et déjà, y a pleins de comités départementaux qui sont complètement d'accords pour prendre le relai. »*¹²³⁴

L'association de ces acteurs, qui évoluent au cœur de l'institution législative, a permis l'adoption par le Sénat d'un amendement modifiant la responsabilité sans faute dès le début de l'année 2018 ; mais le « *crux*¹²³⁵ de l'Assemblée Nationale »¹²³⁶ va considérablement entraver l'aboutissement de cette première étape, en raison des divergences politiques entre les majorités au Sénat et à l'Assemblée, que nous analyserons ci-après. En effet, la modification de l'article 311-1-1 du code du sport, portée par B. Retailleau, est adoptée le 31 janvier 2018. Celle-ci stimule que le « gardien » ne soit plus responsable pour « les

¹²³³ Auteur inconnu. Quelles solutions pour nos falaises ? *GrandeVoix*, date inconnue. <http://grandevoix.fr/quelles-solutions-pour-nos-falaises>

¹²³⁴ Entretien avec D. Coisy, octobre 2020.

¹²³⁵ En escalade, le crux désigne le passage le plus difficile (le passage « clé ») d'une voie ou d'un bloc.

¹²³⁶ F. Labreuveux. Editio. *Grimper n°187*. Février 2018.

dommages causés à l'occasion du sport de nature », mais fut retoquée le 1^{er} février à l'Assemblée Nationale par la majorité La République En Marche (LREM)¹²³⁷.

En parallèle, les dirigeants fédéraux ont mené une seconde opération de lobbying en direction d'autres acteurs et institutions pour faire connaître la cause défendue à des acteurs influents, susceptibles d'œuvrer positivement en faveur du changement législatif. A. Renaud, directeur-adjoint de la FFME, et F. Lagarde, avocat de la fédération, ont ainsi rencontré l'association des Maires de France en 2019 pour faire connaître leur démarche auprès des décideurs locaux – qui sont également concernés par la responsabilité sans faute, lorsque les sites d'escalade se situent sur la propriété des communes¹²³⁸. Leur objectif était également d'enrôler les autres fédérations de sport de nature, afin de promouvoir leur projet politique de changement de la loi. Mais la transformation souhaitée par la FFME représente une véritable innovation législative dans la mesure où elle constitue une rupture radicale avec l'esprit de la loi en vigueur : alors que la fédération souhaite promouvoir l'acceptation du risque par le pratiquant, la loi fait au contraire porter la responsabilité sur les propriétaires afin de permettre l'indemnisation des victimes, sur le principe de responsable – payeur¹²³⁹. Le fait de défendre l'idée qu'il peut n'y avoir aucun responsable identifié – si ce n'est la victime seule qui « accepte » le risque – est très mal reçu par une partie de la classe politique qui ne souhaite pas sortir du paradigme juridique. Sontag & Roux (2013, p. 2) évoquent ainsi « l'idéologie du 'risque zéro' et l'impératif d'indemnisation des victimes » comme fondements des législations actuelles, « toujours plus protectrices ».

En effet, malgré l'appui dont la FFME dispose au sénat, où LR dispose de la majorité, l'Assemblée Nationale, à majorité LREM, refusera systématiquement les propositions de B. Retailleau et M. Savin. D. Coisy, vice-président de la FFME, relate les liens qu'il entretient avec les sénateurs, et l'opposition du gouvernement à ce projet de loi :

« Par l'intermédiaire de B. Retailleau, le sénateur, j'ai obtenu un rendez-vous au Sénat. Nous y sommes allés avec Alain Renaud, qui est le conseiller juridique au sein de la fédération, et DTN-adjoint, et puis Franck Lagarde, qui est notre avocat au CDES de Limoges. On a été reçu par deux avocats du groupe LR, et tout de suite ils nous ont dit : 'votre sujet, c'est indéniable, on va le traiter'. Et un mois après, la loi était votée au Sénat : extraordinaire ! Sauf que derrière, pour que ça soit applicable,

¹²³⁷ P. Poulet. Déconventionnement en plein confinement. la déconfiture de la FFME ? Site internet de Montagnes Magazine. 6 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-plein-confinement-deconfiture-ffme>

¹²³⁸ Conseil d'Administration de la FFME du 9 mars 2019.

¹²³⁹ L'équipe Greenspits. Les Sites Naturels d'Escalade : entre rêve et réalité... Site internet de Greenspits. 5 mars 2017. <https://greenspits.com/la-guerre-des-sites/>

*il fallait que ça passe à l'Assemblée Nationale : et d'un revers de main, Nicolas Hulot a dit : 'Pfft ! Dégagez, y a rien à voir'. »*¹²⁴⁰

L'argument de la majorité LREM est le suivant : « *une victime ne trouvera plus de responsable vers qui se retourner...* »¹²⁴¹. Ainsi, la majorité s'appuie sur la nécessité de trouver un responsable pour justifier son opposition au projet de loi voté par les sénateurs. Celle-ci marque ainsi son attachement à l'idée que la justice doit désigner un responsable, en vue d'indemniser les victimes, et qu'une vacance de responsabilité serait dommageable aux victimes. Mais d'autres explications émergent également. Ainsi, pour P. You, la position des députés LREM s'expliquerait en premier lieu par une volonté de s'opposer politiquement à celle des sénateurs LR :

*« Il y a eu au moins deux propositions de lois qui ont été faites au Sénat, qui sont passées au Sénat. Et elles sont arrivées sur les bureaux de l'Assemblée Nationale. Alors comme vous le savez, ce n'est pas la même majorité qui est dans les deux assemblées. Donc quelque chose qui est proposé par LR qui arrive à LREM, ça va moins bien. »*¹²⁴²

Cependant, si l'opposition entre les deux forces politiques semble avoir influencé les députés de la majorité présidentielle, les enjeux soulevés par une telle modification ne sont pas négligeables, et il apparaît compréhensible que les députés, pas nécessairement informés, ni concernés par les sports de nature et par l'escalade, se montrent frileux à modifier cette loi. En effet, P. Poulet expose le contexte ambigu dans lequel cette modification a été portée en 2020 : celui d'un nouveau projet de loi d'Accélération et de Simplification de l'Action Publique (ASAP), adopté au sénat le 5 mars 2020. Il indique la que la Ministre des sports, R. Maracineanu « *ne voyait aucune raison de faire évoluer le cadre législatif jugeant que la croissance de l'escalade (estimée à +6% de pratiquants par an) ne concernait aucunement l'extérieur mais 'les sites artificiels, en milieu urbain et dans des salles de sport'* »¹²⁴³. Or d'après le journaliste, le Ministère s'appuierait sur les informations fournies par la fédération délégataire, c'est-à-dire la FFME. Il avance au contraire une répartition équilibrée entre escalade indoor et outdoor (50% chacune) en citant une enquête de l'entreprise Ipsos en 2019.

¹²⁴⁰ Entretien avec D. Coisy, octobre 2020.

¹²⁴¹ P. Poulet. Déconventionnement en plein confinement. la déconfiture de la FFME ? Site internet de Montagnes Magazine. 6 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-plein-confinement-deconfiture-ffme>

¹²⁴² Entretien avec P. You, septembre 2020.

¹²⁴³ P. Poulet. Déconventionnement en plein confinement. la déconfiture de la FFME ? Site internet de Montagnes Magazine. 6 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-plein-confinement-deconfiture-ffme>

Si on en croit P. Poulet, le fait que la majorité LREM n'ait pas voté les amendements proposés par les Sénateurs LR tiendrait également dans les informations communiquées par la FFME, selon lesquelles la croissance de l'activité repose sur l'escalade en salle, et que la pratique en milieu naturelle n'occupe qu'une place de second rang. S'il nous est impossible de vérifier les données sur lesquelles se sont appuyés les députés, le journaliste soulève toutefois une contradiction majeure dans le lobbying fédéral. D'un côté, les efforts entrepris pour changer la loi apparaissent indéniables : le travail au long cours mené par les dirigeants fédéraux auprès des sénateurs LR, et d'autres organisations politiques, a vraisemblablement conduit à l'adoption de la « loi Falaise » en février 2022. Mais d'un autre côté, la communication fédérale est structurée autour de l'escalade en salle et des compétitions, notamment depuis l'intégration de l'escalade aux JO : en en faisant une priorité politique, et en communiquant sur le dynamisme – certes indéniable – de la pratique indoor, la FFME envoie aux décideurs politiques un message qui relègue l'activité en site naturel dans l'ombre de cette première.

Le lobbying législatif de la FFME trouve donc ses limites face à une majorité de députés peu enclins à sortir d'un cadre législatif protégeant les victimes, dans le cadre d'une loi portée par l'opposition, tout en paraissant peu au fait de la place de l'escalade en site naturel, et de ses enjeux économiques et touristiques. Toutefois, suite au déconventionnement, cette innovation législative va connaître un second souffle en entrant dans une nouvelle phase de développement : nous analysons ci-dessous cette nouvelle étape qui va mener à l'aboutissement, partiel et sous une forme transformée, de ce processus.

7.3. Le tournant du déconventionnement

Face à l'ampleur de la controverse qui accompagne l'annonce du déconventionnement au printemps 2020, la FFME cherche à rassurer sur son engagement en faveur de l'escalade en site naturel. A ce stade, le processus législatif ne dépend plus de la fédération et de son lobbying (le soutien du sénateur LR B. Retailleau apparaît acquis), mais davantage de la volonté politique des députés, qui jusqu'à présent se refusent à voter toute modification de la loi remettant en cause la responsabilité sans faute. Toutefois, il semblerait que le déconventionnement ait servi de catalyseur pour relancer ce processus législatif. Ainsi, la FFME avait communiqué sur la tenue d'un colloque le 10 octobre 2020¹²⁴⁴ portant sur la

¹²⁴⁴ Auteur inconnu. La FFME se rassemble autour de l'escalade en sites naturels. Site internet de la FFME. 22 juillet 2020. <https://www.ffme.fr/la-ffme-se-rassemble-autour-de-lescalade-en-sites-naturels/>

gestion des sites naturels d'escalade, finalement annulé en raison de la crise sanitaire. Il s'agissait vraisemblablement pour la FFME de perpétuer sa stratégie de lobbying, en l'orientant à la fois vers les décideurs politiques et vers les grimpeurs, afin d'afficher le maintien d'un engagement sur ce dossier en pleine controverse sur le déconventionnement. De plus, alors même que cela fait deux ans que les sénateurs LR œuvrent sans succès, la loi d'Accélération et de Simplification de l'Action Publique a été adoptée le 2 octobre 2020 avec une modification de l'article L.311-1-1 du code du sport – avant d'être censuré par le conseil constitutionnel deux mois plus tard. Cela témoigne cependant d'un déblocage du processus législatif sur la deuxième partie de l'année 2020.

Nous analyserons donc ici la trajectoire de l'innovation législative du changement de loi sur la responsabilité sans faute entre le déconfinement, en mai 2020, et le vote d'une « loi falaise » en février 2022. Cette période constitue une nouvelle étape pour l'innovation qui, au prix d'une transformation de son contenu, se rapproche de son aboutissement.

7.3.1. Un nouveau paradigme pour changer la loi

L'acceptation de la modification de l'article L.311-1-1 du code du sport par les députés de la majorité LREM ne s'est pas produite par un fléchissement de ces derniers en faveur du paradigme de l'acceptation du risque. En effet, l'amendement voté au Sénat le 5 mars 2020, déposé par M. Savin, stipulait que :

« Les dommages causés à l'occasion d'un sport de nature ou d'une activité de loisirs ne peuvent engager la responsabilité du gardien de l'espace, du site ou de l'itinéraire dans lequel s'exerce cette pratique pour le fait d'une chose qu'il a sous sa garde, au sens du premier alinéa de l'article 1242 du code civil. »¹²⁴⁵

Celui-ci restait fidèle à la ligne édictée par la direction fédérale : celle de l'acceptation du risque par le pratiquant, allant de pair avec l'exonération de la responsabilité sans faute pour le gardien de la chose. Toutefois, c'est un tout autre amendement qui a été adopté par les députés le 2 octobre 2020. La reformulation de l'article L.311-1-1 adoptée à l'Assemblée Nationale est la suivante :

« Le gardien de l'espace naturel dans lequel s'exerce un sport de nature n'est pas responsable des dommages causés à un pratiquant sur le fondement de l'article 1242

¹²⁴⁵ F. Lagarde. Adaptation des règles de la responsabilité civile applicables aux « gardiens » de sites naturels : une occasion manquée. Site internet de la FFME. Décembre 2020. <https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2020/12/CC-d%C3%A9cision-n%C2%B0-2020-807-DC.pdf>

*du code civil, lorsque ceux-ci résultent de la réalisation d'un risque normal et prévisible, inhérent à la pratique sportive considérée. »*¹²⁴⁶

Ainsi, l'exonération de la responsabilité sans faute se trouve conditionnée à un risque normal et prévisible : il ne s'agit donc pas de la fin de la responsabilité sans faute dans les sports de nature, mais d'un encadrement de celle-ci – laissant entrevoir une jurisprudence moins menaçante pour les gardiens des sites.

Cette bascule paradigmatique était déjà en cours depuis plusieurs années, selon P.H. Paillason : « nous, on était partis plutôt sur une diminution de la responsabilité du propriétaire, et là il semblerait qu'il va y avoir plutôt un travail sur le fait que les pratiquants doivent accepter plus le risque »¹²⁴⁷. La transformation de l'amendement sénatorial à l'Assemblée Nationale témoigne de cette bascule. Les dirigeants fédéraux semblent donc avoir accepté ce paradigme sous forme de compromis entre la vision fédérale et celle de la majorité, qui apparaît intransigeante. A. Renaud, directeur-adjoint, et R. Moutardier, vice-président, affirment ainsi :

*« Le gouvernement a choisi une autre façon d'aborder ce sujet en intégrant cette problématique dans un projet de réforme du code civil. Le projet, auquel la FFME a été associée de très près en liaison avec le Ministère du Sport, va dans le bon sens. Mais il apparaît qu'ils ne supprimeront pas la responsabilité sans faute du gestionnaire. Au mieux, il laissera à l'appréciation du juge, la possibilité de partager cette responsabilité avec les éventuelles victimes. Le législateur tient en effet à mettre en place un cadre qui permet l'indemnisation du préjudice subi par les victimes d'accident. »*¹²⁴⁸

Ainsi, l'amendement voté le 2 octobre 2020 semble arranger l'ensemble des protagonistes. La FFME voit enfin se profiler une modification du code du sport permettant de sortir, certes dans des conditions qui restent floues, du régime de responsabilité sans faute ; ce qui lui permet d'afficher une victoire sur ce dossier qui n'avancé plus, six mois après l'annonce du déconventionnement, et ainsi de redorer son image fortement ternie par cette dernière. De plus, cela permet aux députés LREM de ne pas abandonner strictement le régime de responsabilité sans faute, en transférant l'appréciation de celle-ci au juge.

¹²⁴⁶ F. Lagarde. Adaptation des règles de la responsabilité civile applicables aux « gardiens » de sites naturels : une occasion manquée. Site internet de la FFME. Décembre 2020. <https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2020/12/CC-d%C3%A9cision-n%C2%B0-2020-807-DC.pdf>

¹²⁴⁷ Entretien avec P.H. Paillason, octobre 2019.

¹²⁴⁸ Auteur inconnu. Interview exclusive avec la FFME au sujet de la fin du conventionnement des falaises. Planetgrimpe. 1^{er} mai 2020. (Page inaccessible en avril 2023) <https://planetgrimpe.com/2020/05/01/interview-exclusive-avec-la-ffme-au-sujet-de-la-fin-du-conventionnement-des-falaises/>

7.3.2. Le verrou du Conseil constitutionnel

Malgré les espoirs soulevés par ce vote, ceux-ci se verront « *douchés* »¹²⁴⁹ en moins de deux mois par une censure de l'amendement par le Conseil Constitutionnel. Dans sa décision n° 2020-807 DC du 3 décembre 2020, ce dernier censure l'amendement au motif qu'il s'agit d'un « *cavalier législatif* »¹²⁵⁰. Cela signifie que le conseil considère que cet amendement n'a aucun rapport avec la loi votée qui porte sur l'Accélération et la Simplification de l'Action Publique (ASAP) : il le censure donc car le fait de faire passer des amendements sans rapport avec la loi initiale est inconstitutionnel – bien qu'il s'agisse d'une pratique récurrente¹²⁵¹.

De l'avis même de F. Lagarde, avocat de la FFME, « *Il faut bien reconnaître que l'amendement en cause n'avait pas grand-chose à faire dans un texte de loi consacré à l'origine à la simplification et à l'accélération des démarches administratives pour les particuliers et les entreprises...* ». Si la direction fédérale et les sénateurs LR B. Retailleau et M. Savin se réjouissaient d'avoir trouvé un moyen de parvenir à leurs fins, cette décision marque un coup d'arrêt à leur entreprise. Ainsi, il faudra plus d'un an et demi avant qu'un nouveau projet – non censuré cette fois-ci – puisse être voté et publié au Journal Officiel.

7.3.3. L'association d'autres fédérations de sports de nature

Afin de reprendre en main ce processus d'innovation législative, la direction de la FFME va tenter d'enrôler davantage d'actants en sollicitant les autres fédérations sportives de nature. Plusieurs d'entre elles publient ainsi, aux côtés de la FFME, une lettre ouverte le 23 juillet 2021 pour alerter sur l'urgence de la nécessité d'un tel changement :

« Les pratiques sportives en milieu naturel sont gravement menacées pour des raisons juridiques qui nous amènent à souhaiter une intervention urgente du législateur. [...] Soit on doit accepter l'idée qu'il existe des risques inhérents à la pratique de ces activités sportives en milieu naturel, de sorte que le 'gardien' du site ne soit pas responsable de plein droit si ces risques, malheureusement, se réalisent. Une telle formule présente l'avantage de responsabiliser les usagers tout en atténuant la responsabilité des propriétaires et gestionnaires de sites. On peut aussi aller plus loin et admettre que ces derniers ne doivent voir leur responsabilité engagée que s'ils ont

¹²⁴⁹ Entretien avec B. Cazanave, décembre 2020.

¹²⁵⁰ Auteur inconnu. Le conseil constitutionnel invalide la loi sur la responsabilité civile des gardiens de sites naturels sportifs. Site internet de la FFME. 9 décembre 2020. <https://www.ffme.fr/le-conseil-constitutionnel-invalide-la-loi-sur-la-responsabilite-civile-des-gardiens-de-sites-naturels-sportifs/>

¹²⁵¹ Dans la même décision du 3 décembre 2020, le Conseil Constitutionnel a ainsi rejeté 26 articles du projet de loi.

Source : F. Lagarde. Adaptation des règles de la responsabilité civile applicables aux « gardiens » de sites naturels : une occasion manquée. Site internet de la FFME. Décembre 2020. <https://www.ffme.fr/wp-content/uploads/2020/12/CC-d%C3%A9cision-n%C2%B0-2020-807-DC.pdf>

commis une faute. Ce dispositif aurait l'avantage de la clarté, la notion de 'garde' appliquée à un site naturel étant par elle-même sujette à caution. »¹²⁵²

Les signataires, émanant de quatorze organisations différentes, entendent inscrire une nouvelle fois ce changement législatif dans un projet de loi portant sur la simplification de l'action publique¹²⁵³. L'élargissement du réseau d'innovation semble avoir porté ses fruits : un amendement modificatif de l'article L.311-1-1 du code du sport est intégré au projet de loi. Il sera ensuite voté au Sénat et à l'Assemblée Nationale, sans être censuré par le Conseil Constitutionnel : la nouvelle loi est publiée au Journal Officiel le 21 février 2022.

7.4. Un changement de loi qui interroge

Ainsi, l'article 215 de la loi « 3DS » prévoit qu'après l'article L. 311-1 du code du sport est inséré un article L. 311-1-1, qui est le suivant :

« Art. L. 311-1-1. – Le gardien de l'espace naturel dans lequel s'exerce un sport de nature n'est pas responsable des dommages causés à un pratiquant, sur le fondement du premier alinéa de l'article 1242 du code civil, lorsque ceux-ci résultent de la réalisation d'un risque normal et raisonnablement prévisible inhérent à la pratique sportive considérée. »¹²⁵⁴

Le législateur reprend une nouvelle fois le paradigme de l'acceptation du risque par le pratiquant qui permet, dans certaines conditions, une exonération de la responsabilité civile du gardien de la chose. Mais si cette loi représente un soulagement pour de nombreux acteurs de l'escalade, celle-ci pose également de nombreuses questions. Ainsi, D. Coisy s'interrogeait déjà en octobre 2020, lors du premier amendement voté dans le cadre de la loi « ASAP », avant sa censure par le Conseil Constitutionnel :

« Ça ne nous dédouane pas totalement de la responsabilité, parce que nous, ce qu'on souhaitait avec l'amendement qui avait été déposé par le Sénat, c'est qu'on abandonnait le terme 'sans faute du gardien des choses' pour 'acte fautif'. C'est totalement différent : on réalise une faute, une mauvaise sécurisation, une mauvaise purge, un spit qui est mal serré, qui est corrodé, etc. C'est une faute. On admet qu'on a fait une faute, on est responsables. Mais aujourd'hui, nous imputer tous les problèmes géologiques... Ce n'est pas acceptable. »¹²⁵⁵

¹²⁵² Auteur inconnu. Lettre ouverte des fédérations : les sports de pleine nature menacés. *AlpineMag*. 22 juillet 2021. <https://alpinemag.fr/lettre-ouverte-des-federations-escalade-et-sports-de-pleine-nature-menaces/>

¹²⁵³ Loi « 3DS » du 21 février 2022 relative à la différenciation, la décentralisation, la déconcentration et portant diverses mesures de simplification de l'action publique locale. <https://www.vie-publique.fr/loi/279815-loi-3ds-decentralisation-deconcentration-collectivites-locales>

¹²⁵⁴ LOI n° 2022-217 du 21 février 2022 relative à la différenciation, la décentralisation, la déconcentration et portant diverses mesures de simplification de l'action publique locale. <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000045197395>

¹²⁵⁵ Entretien avec D. Coisy, octobre 2020.

Il reconnaît ainsi les limites d'une telle modification législative partielle. D'autant que désormais, selon R. Moutardier, vice-président de la FFME, « *Le juge tranchera pour dire si une chute de pierre est un risque inhérent à la pratique et raisonnablement prévisible* »¹²⁵⁶. C'est-à-dire que pour les gestionnaires, gardiens de sites, le risque de condamnation pour responsabilité sans faute est toujours là, tant qu'il n'y aura pas de jurisprudence permettant de statuer sur le « *risque normal et raisonnablement prévisible inhérent à la pratique sportive considérée* » – ici de l'escalade.

D'après P. Poulet, la fédération aurait mis en place un comité de réflexion sur la nature de l'équipement afin de préciser les critères de classification du risque encouru par le pratiquant en fonction des sites. La FFME entend donc édicter des critères précis pour définir et baliser le niveau de risque à partir duquel la responsabilité du gardien de la chose est susceptible d'être exonérée. La démarche apparaît souhaitable, et fait écho aux aspirations d'autres actants, tels que l'association Greenspits, opposée sur de nombreux sujets à la fédération. Cette dernière appelait déjà en 2017 à une réflexion autour de l'acceptation du risque : « *c'est un débat qui pourrait être réactualisé, et qui nécessiterait que les assureurs des pratiquants proposent des contrats satisfaisants* »¹²⁵⁷. Il apparaît toutefois peu probable que d'autres acteurs soient associés au processus de définition de ces règles : à l'instar du classement des sites¹²⁵⁸, la publication d'une nouvelle classification risque de mener à une controverse. En effet, l'absence de concertation avec les autres protagonistes (FFCAM, Greenspits, FSGT, etc.) et la culture d'auto-détermination inhérente à l'activité laissent à penser que le processus d'acceptation de ces nouvelles règles sera, en l'état, l'objet de vifs débats.

7.5. Un processus controversé

L'innovation législative du changement de loi sur la responsabilité sans faute, portée par la FFME, a néanmoins été controversée sur plusieurs points. Bien que l'apport d'une évolution législative apparaisse incontestable – le diagnostic de la responsabilité sans faute en

¹²⁵⁶ P. Poulet. Déconventionnement en plein confinement. la déconfiture de la FFME ? Site internet de Montagnes Magazine. 6 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-plein-confinement-deconfiture-ffme>

¹²⁵⁷ Greenspits. La guerre des sites : le retour de la farce ... Site internet de Greenspits. 15 décembre 2017. <https://greenspits.com/la-guerre-des-sites-2/>

¹²⁵⁸ Voir la partie 3. de ce chapitre.

tant qu'impasse étant partagé par les détracteurs de la FFME, de Greenspits¹²⁵⁹ à la FSGT¹²⁶⁰ –, des acteurs déplorent certains aspects de ce processus.

Ainsi, alors que la direction de la FFME affirme qu'elle « *continue à se battre avec les députés pour faire avancer* »¹²⁶¹, et met en avant son rôle moteur dans ce processus, la direction de la FFCAM semble avoir été écarté du processus. L. Thibal, DTN de cette dernière, indique ainsi :

*« On souhaitait s'investir au côté de la FFME. Et on n'a à aucun moment été associé. A aucun moment on nous a demandé de l'aide [...] quand à aucun moment on n'a été associé à une démarche, c'est très dur de la rallier au milieu. Je pense que la démarche elle aurait du être collective, elle aurait du être interfédérale : FFME, FFCAM, FSGT. Grosso modo, c'est les trois fédérations qui pourraient revendiquer un peu des choses politiques, même si la FFME est en position de leader là-dessus. »*¹²⁶²

La FFME, en tant que fédération délégataire de l'escalade en France, a vraisemblablement fait le choix d'œuvrer sans les autres fédérations. Cela lui permet d'affirmer sa légitimité aux yeux des décideurs politiques, en s'affichant comme la fédération de référence sur ce dossier. Cependant, la FFCAM représente une part non-négligeable de licenciés (environ 100 000¹²⁶³), dont une grande partie pratique l'escalade, notamment en site naturel. De plus, la représentativité de la FFME sur la question des sites naturels est à relativiser : la majorité des pratiquants outdoor ne seraient pas licenciés¹²⁶⁴. Dès lors, la volonté de la FFME d'apparaître comme le seul interlocuteur légitime aux yeux des pouvoirs publics tient moins dans sa représentativité des grimpeurs en site naturel, mais relève davantage d'un calcul politique et communicationnel à destination des grimpeurs et des

¹²⁵⁹ L'équipe Greenspits. Les Sites Naturels d'Escalade : entre rêve et réalité... Site internet de Greenspits. 5 mars 2017. <https://greenspits.com/la-guerre-des-sites/>

¹²⁶⁰ G. Rotillon. Gilles Rotillon : « face à la menace de la responsabilité sans faute, il n'y a pas d'autre solution que de modifier la loi ». Site internet de Grimper. 30 juin 2020. <https://www.grimper.com/news-gilles-rotillon-face-menace-responsabilite-sans-faute-autre-solution-modifier-loi>

¹²⁶¹ Entretien avec P. You, septembre 2020.

¹²⁶² Entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

¹²⁶³ Auteur inconnu. Qui sommes-nous ? Site internet de la FFCAM. Date inconnue. <https://ffcam.fr/qui-sommes-nous.html>

¹²⁶⁴ Plusieurs sources corroborent ce constat. Aubel (2005) faisait état de 10% de licenciés, à une époque où les SAE étaient encore peu développées. Plus récemment, P. Poulet avançait une parité (50%-50%) la pratique en SAE et en site naturel. De son côté, l'UDSE évoque 3 millions de grimpeurs dans les salles privées. Ces données nous invitent à estimer le nombre de pratiquants en site naturel entre 1 et 3 millions en France (sachant que de nombreux pratiquants grimpent sur les deux supports). Sans donnée chiffrée précise, cela nous mène à penser que le nombre de licenciés FFME avoisine les 5 à 10% du nombre de grimpeurs fréquentant les sites naturels. Sources : P. Poulet. Déconventionnement en plein confinement. la déconfiture de la FFME ? Site internet de Montagnes Magazine. 6 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-plein-confinement-deconfiture-ffme>

Rédaction. Ghislain Brillet, UDSE, « Plus de trois millions de grimpeurs dans nos salles ». Site internet d'Outdoor Experts. 15 février 2022. <https://www.outdoorexperthforum.org/post/ghislain-brillet-udse-plus-de-trois-millions-de-grimpeurs-dans-nos-salles>

décideurs. Toutefois, cela la conduit à se passer l'appui d'autres fédérations, qui pourraient être légitimes pour travailler sur ce dossier – la FFCAM a par exemple encore des anciennes conventions d'usage à sa garde¹²⁶⁵ –, mais se retrouvent marginalisées. Les dirigeants de la FFME se voient donc reprocher de travailler sans concertation avec les autres acteurs du système escalade, en pilotant ce projet d'évolution législative seuls. Cette critique fait écho à une controverse latente à propos de la direction fédérale, sur son manque de concertation dans l'élaboration de ses décisions.

Un second point d'achoppement porte sur l'ambiguïté entre le projet de changer la loi sur la responsabilité et l'annonce du déconventionnement. En effet, P. Poulet relève la proximité temporelle entre l'adoption au Sénat de l'amendement proposé par les sénateurs LR, le 5 mars, et le CA de la FFME du 7 mars, où a été votée la décision de déconventionner à l'horizon fin 2021. Selon lui, au vu de l'avis défavorable du gouvernement – suivi par les députés LREM –, le vote du Sénat ne devait pas inciter la FFME à l'optimisme, puisqu'il y avait de fortes chances que l'Assemblée Nationale ne conserve pas l'amendement en question ; qu'elle modifia effectivement. Si le vote du CA de la fédération semble avant tout motivé par l'urgence face à l'augmentation de tarifs de l'assureur Allianz¹²⁶⁶, est-ce possible que celui-ci ait été influencé par un signal perçu comme positif ? S'il est impossible de l'affirmer, certains reprochent toutefois à la FFME le timing désaccordé entre la décision de déconventionner, motivée par l'impasse de la responsabilité sans faute, et celle de changer la loi qui, selon cette-même logique, rendrait obsolète la nécessité de déconventionner. C. Vigier indique ainsi que si la loi change, « *c'est quand même très intéressant, et pour moi, à mon sens, la fédération n'a plus de raisons de déconventionner* »¹²⁶⁷. Les détracteurs de la fédération pointent ici la limite de l'argumentation fédérale : si la FFME ne craint plus d'être condamnée, alors celle-ci doit être en mesure de conserver, ou de reprendre, les conventions d'usage. Néanmoins, cet argument ne sera jamais véritablement développé par les détracteurs de la fédération, pour prôner un retour aux anciennes conventions. En Isère, C. Vigier (membre du Comité escalade du CT FFME du département) sera d'ailleurs un ardent promoteur du développement des nouvelles conventions, reposant sur un partage de responsabilité avec le département¹²⁶⁸.

Cet angle d'attaque n'a vraisemblablement pas été approfondi, alors qu'il soulève bien une contradiction dans le discours fédéral. Le fait de ne plus vouloir entendre parler des

¹²⁶⁵ Entretien avec L. Thibal, décembre 2020.

¹²⁶⁶ Voir la partie 4. de ce chapitre.

¹²⁶⁷ Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

¹²⁶⁸ Entretien avec C. Vigier, novembre 2020.

anciennes conventions, alors qu'un amendement exonérant sous condition la responsabilité sans faute du gardien du site a été adopté en février 2022, laisse à penser que l'objectif de la FFME en terme de politique de gestion des sites ne se limite pas à neutraliser le risque de condamnation judiciaire. En effet, le projet des nouvelles conventions, qui propose de transformer une contrainte, la gestion bénévole des sites, en profit, en faisant des CT FFME des prestataires de service, semble avoir été rendu souhaitable aux yeux de ces derniers, au point que plus personne ne revendique le retour à l'ancien système de convention.

Enfin, le processus d'innovation législative est affiché par la FFME comme un témoin de son engagement pour la pratique en milieu naturel, mais la sincérité de cet engagement est controversée. Du côté des dirigeants de la FFME, le discours consiste à défendre l'engagement fédéral pour la pratique en milieu naturel. Ainsi, S. Viens, DTN-adjointe, affirme que « *notre seul objectif, c'est de défendre l'accès aux SNE, mais à long terme* »¹²⁶⁹ : par l'intermédiaire de cette entreprise de lobbying législatif, la direction fédérale laisse entendre qu'elle œuvre, avec les moyens qui sont à sa disposition, pour la défense de cette activité.

Toutefois, les détracteurs de la FFME dénoncent un effet d'affichage lié au changement de la loi : si le travail mené par la fédération apparaît incontestable, il masque mal, selon eux, le désinvestissement fédéral de la question de la gestion des sites naturels. Tout d'abord, il apparaît que la volonté de changer la loi ait été perçue par la FFME avant tout pour des raisons financières : sachant qu'Allianz allait augmenter ses tarifs, le CA fédéral affirme que la modification de la loi apparaît comme nécessaire. En clair, l'investissement sur ce dossier ne s'expliquerait pas tant par la volonté des dirigeants fédéraux de « *défendre l'accès aux SNE* »¹²⁷⁰, que par celle de limiter la hausse des cotisations d'assurance. Par ailleurs, le journaliste P. Poulet pointe le paradoxe entre le lobbying affiché de la fédération sur ce dossier, et le fait que celle-ci aurait transmis des données au Ministère des sports valorisant la croissance du secteur indoor, laissant à penser que l'escalade en milieu naturel est secondaire en terme d'influence, d'enjeux et d'intérêt sportif¹²⁷¹. Ainsi, il moque le fait que la FFME déplore le manque d'intérêt de la majorité des députés LREM et du gouvernement sur la question de la responsabilité sans faute, tout en leur communiquant des données qui minorent l'importance de la pratique en milieu naturel. Ce point est révélateur de

¹²⁶⁹ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

¹²⁷⁰ Entretien avec S. Viens, novembre 2020.

¹²⁷¹ P. Poulet. Déconventionnement en plein confinement. la déconfiture de la FFME ? Site internet de Montagnes Magazine. 6 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-plein-confinement-deconfiture-ffme>

la dimension hors-sol de la stratégie de la FFME en matière de gestion des SNE : alors que son organisation s'articule principalement autour de l'escalade en SAE et des compétitions¹²⁷², la fédération entend s'afficher comme l'interlocuteur légitime sur le dossier des sites naturels, alors que la pratique outdoor est présente en marge de l'activité fédérale. Cette critique est reprise par G. Rotillon, membre de la commission escalade de la FSGT :

*« Il ne faut donc pas attendre de cette forme d'escalade, légitime et intéressante mais de plus en plus déconnectée de celle en plein-air, une aide dans la résolution du problème de la responsabilité sans faute. C'est la voie qu'a choisie la FFME (mais pas certains de ses comités territoriaux), de résoudre le problème en l'oubliant et en se concentrant sur les JO et la compétition. Ce faisant elle perd beaucoup de sa réputation de délégataire, qui faisait croire à certains qu'elle 'représentait' les grimpeurs. Dorénavant elle apparaît pour ce qu'elle n'a en fait jamais cessé d'être, la représentante des grimpeurs de salles faisant de la compétition. Il n'est pas sûr qu'elle y gagne de nombreux nouveaux adhérents, il est en revanche certain qu'elle y perdra en représentativité. »*¹²⁷³

Il considère ainsi que, malgré son engagement pour faire changer la loi sur la responsabilité sans faute, la FFME reste une organisation centrée sur l'escalade en SAE, à laquelle il reproche de ne pas s'être davantage investie pour solutionner le problème en amont. Toutefois, l'analyse des faits contredit ses propos, selon lesquels *« il ne faut pas attendre [...] une aide »* de la FFME : le rôle joué par la direction fédérale mérite ici d'être souligné. En revanche, sa critique soulève les limites de l'investissement fédéral : si aujourd'hui, la FFME valorise son action en faveur de l'évolution de la loi, cela ne masque pas le déséquilibre chronique entre l'investissement fédéral sur l'escalade outdoor, et celui pour sa pratique sur SAE, et en premier lieu la compétition.

Le fait que l'innovation législative, portée par la FFME, soit controversée, révèle deux dynamiques : d'un côté, une logique d'opposition qui consiste à critiquer la ligne fédérale dans le seul but d'afficher un positionnement divergent. C'est par exemple le cas de C. Vigier, opposant à la ligne fédérale de P. You et de son successeur, A. Carrière : il semble adhérer au principe des nouvelles conventions et ne souhaite pas le retour à l'ancien modèle, ce qui ne l'empêche toutefois pas de dénoncer l'incohérence du positionnement de la direction fédérale.

De l'autre, ces critiques soulèvent de véritables enjeux, parfois de manière superficielle, qui mériteraient d'être davantage débattus. Ainsi, la question de la

¹²⁷² Voir le chapitre n°2 de cette thèse.

¹²⁷³ G. Rotillon. Gilles Rotillon : « face à la menace de la responsabilité sans faute, il n'y a pas d'autre solution que de modifier la loi ». Site internet de Grimper. 30 juin 2020. <https://www.grimper.com/news-gilles-rotillon-face-menace-responsabilite-sans-faute-autre-solution-modifier-loi>

représentativité et de la collégialité des décisions n'est que peu abordée, alors qu'elle semble essentielle dans une activité comme l'escalade où les fédérations ne captent qu'une partie des pratiquants à travers les clubs. Qui est légitime pour être le porte-parole des sites d'escalade, des grimpeurs et des équipiers ? Si la FFME représente historiquement une partie des gestionnaires de sites (les CT dans le cadre des anciennes conventions), que dire du désintérêt fédéral de l'escalade en site naturel¹²⁷⁴ ?

7.6. Conclusion

L'innovation législative qui consiste à modifier l'article L. 311-1-1 du code du sport représente une perspective positive par rapport au régime de responsabilité sans faute qui menaçait, jusqu'à aujourd'hui, l'ensemble des gardiens de sites naturels d'escalade de manière disproportionnée, conduisant notamment à la condamnation de la FFME pour l'affaire Vingrau. Toutefois, l'ambiguïté dans la formulation de l'amendement définitif, faisant mention d'un « *risque normal et raisonnablement prévisible* », mènent à un autre chantier : celui de la définition de ce risque, sur laquelle le juge s'appuiera en cas de nouvelle affaire mettant en cause le gardien d'un site d'escalade, afin de produire une nouvelle jurisprudence. Si cette évolution apparaît comme souhaitable, et a été unanimement saluée, l'incertitude demeure quant aux futurs jugements, et rien ne peut garantir à l'heure actuelle que le gardien d'un site ne risque pas d'être condamné sans faute. Le fait que la FFME s'attèle à la définition du « risque acceptable » seule, sans concertation apparente, interroge également : de par les nombreuses controverses, analysées au long de ce chapitre, sur l'investissement fédéral pour les sites naturels d'escalade, la manière de procéder – dans l'opacité et sans partenaires – laisse à penser que leur annonce donnera encore lieu à d'autres controverses.

Pour autant, c'est pour la FFME une victoire dans la mesure où cela lui permet d'afficher son engagement sur le dossier des sites naturels et de redorer sa réputation, mise à mal par l'annonce du déconventionnement. Alors que la FFME s'est concentrée sur le développement de l'escalade en SAE¹²⁷⁵, ce revirement stratégique illustre les paradoxes de la politique fédérale, tiraillée entre l'Olympisme et les SAE d'un côté, et le dossier complexe

¹²⁷⁴ Voir le chapitre n°2 de cette thèse.

Par exemple, P.H. Paillason aurait affirmé à J.J. Rolland, équipier du Briançonnais (Hautes-Alpes), que « *les SNE, c'est du tourisme* » et que la fédération cherchait donc à ne plus s'en occuper.

Source : Entretien avec J.J. Rolland, décembre 2020.

¹²⁷⁵ Voir les chapitres n°1 et 2 de cette thèse.

des sites d'escalade de l'autre. P.H. Paillason revendique le rôle moteur de la FFME grâce à une complémentarité entre ces deux antagonistes :

« Ce changement de loi, on a réussi à le faire passer au Sénat, avec l'appui de certains sénateurs, et en fait... pourquoi on a réussi à faire ça ? Parce que quand on a contacté les sénateurs, ils se sont rendus compte que la fédération était une grosse fédération. C'est une fédération qui est à plus de 100 000 licenciés, grâce aux murs d'escalade, et grâce à la compétition, mais quelque part... pour eux, ce n'est pas c'qu'ils regardent ! Eux, ils regardent la grosseur, la puissance de la fédération. Voir si c'est une fédération de gens sensés, qui sont capables de gérer des projets. Donc en fait on est bien dans le cas où, le fait que notre fédération soit devenue une grosse fédération, grâce, notamment, aux murs d'escalade, parce que c'est grâce à la compétition qu'elle est devenue grosse. Ça permet d'être entendu, par des politiques, par des décideurs. Voilà, en fait, l'intérêt de faire grossir notre fédération. Et notre fédération elle n'a jamais grossi par rapport aux sports de pleine nature parce que... on se rend compte que les gens ne se licencient pas pour aller grimper dehors, mais par contre ils se licencient pour aller grimper dans des salles. »¹²⁷⁶

Dans la conception des dirigeants fédéraux, l'escalade en site naturel bénéficie, par ruissellement, de l'aura acquis aux yeux des décideurs par l'escalade en SAE. Ils légitiment donc la politique fédérale de développement axée sur l'Olympisme, les compétitions et aux SAE, avec l'idée que celle-ci a permis à la fédération de devenir respectable aux yeux des décideurs ; permettant, dans un second temps, de développer ce que la politique fédérale a laissé au second plan : la gestion des sites naturels. Mais cette démarche est-elle sincère ? Si l'escalade en site naturel était dans l'ADN¹²⁷⁷ de la fédération, alors pourquoi attendre d'être au pied du mur pour entreprendre des actions politiques qui répondent à l'urgence ? Les paroles de P.H. Paillason trahissent la quête de licenciés de la FFME dans laquelle s'est engagée la fédération : dans ce cadre, il est tout à fait légitime que la pratique outdoor n'intéresse pas ses dirigeants, car « *les gens ne se licencient pas pour aller grimper dehors* ». Le changement de loi, analysé ici, témoigne donc du tiraillement stratégique de la FFME sur la question de l'escalade en site naturel, entre désintérêt et attachement historique. Ce processus offre l'occasion aux dirigeants fédéraux de se positionner, à moindre coût, comme

¹²⁷⁶ Entretien avec P.H. Paillason, avril 2018.

¹²⁷⁷ Expression qui aurait été avancée par P. You et d'autres dirigeants fédéraux, d'après le journaliste P. Poulet et la rédaction de Fanatic Climbing.

Sources :

P. Poulet. Déconventionnement en plein confinement. la déconfiture de la FFME ? Site internet de Montagnes Magazine. 6 mai 2020. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-plein-confinement-deconfiture-ffme>

Auteur inconnu. France : La mort « assurée » des conventions, perspectives et réactions. *Fanatic Climbing*. 6 mai 2020. <https://fanatic-climbing.com/france-la-mort-assuree-des-conventions-perspectives-et-reactions-french-only/>

des acteurs incontournables sur cette question, et permet de regarnir sa légitimité culturelle écornée par le déconventionnement.

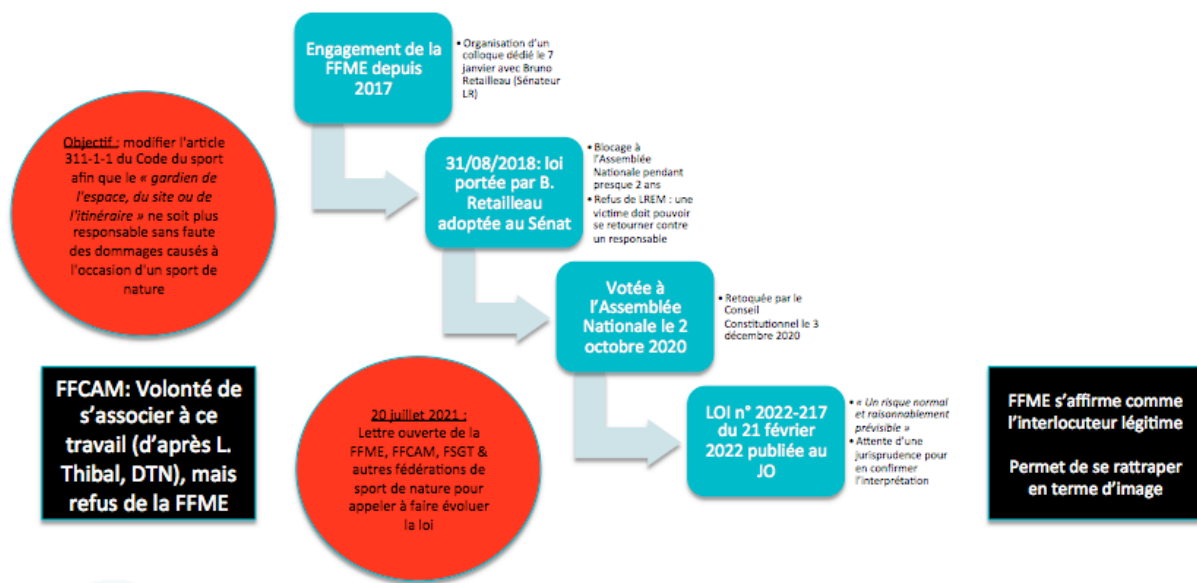


Figure n°16. L'innovation législative du changement de loi sur la responsabilité sans faute dans les sports de nature.

8. Qualigrampe : vers une labélisation de l'équipement ?

8.1. L'avènement d'une nouvelle gouvernance ?

Une innovation organisationnelle récente est venue s'ajouter aux diverses perspectives qui émergent dans le cadre de la gestion des sites d'escalade naturels : la création d'un nouveau label, Qualigrampe, en septembre 2022. Celui-ci est à l'initiative de quatre équipiers français renommés pour leur travail dans différents territoires : C. Vigier, équipier en Isère – opposant à la politique fédérale de P. You, dont nous avons relaté de nombreuses prises de position dans cette thèse ; M. Ibarra, dans la Drôme ; L. Castoyannis, dans les gorges du Verdon (Alpes de Haute-Provence) ; et L. Girousse, à Céüse (Hautes-Alpes). Avec l'appui d'un syndicat, le Syndicat Interprofessionnel de Montagne (SIM) et de son président, Y. Vallençant, ces acteurs ont souhaité développer un label pour mettre en œuvre une « certification permettant de définir les 'règles de l'art' en matière d'équipement et de rééquipement »¹²⁷⁸. L'idée de certifier une pratique libre, diffuse, et souvent bénévole – l'équipement – par un label fait suite aux transformations organisationnelles analysées dans ce

¹²⁷⁸ P. Poulet. Qualigrampe : vers une labellisation du travail d'équipement ? Site internet de Montagnes magazine. 22 septembre 2022. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-qualigrampe-vers-labellisation-travail-equipement>

chapitre, et en premier lieu la place de l'équipement dans le cadre des nouvelles conventions d'usage. En effet, avec la dénonciation des anciennes conventions d'usage et le déploiement d'un nouveau modèle d'accord tripartite, les collectivités sont amenées à assurer à la garde des sites et à recourir à des contrats d'entretien, ce qui donne lieu à une controverse¹²⁷⁹.

Toutefois, l'initiative n'est ici pas portée par la FFME ou un acteur économique, mais par des équipiers, tous guide de haute-montagne¹²⁸⁰. Face à la crainte déjà évoquée d'une professionnalisation de l'équipement, qui pourrait se traduire, selon certains détracteurs, par la domination des entreprises de travaux acrobatiques dans ces prestations de services, ces acteurs de terrain cherchent donc à rivaliser avec ces dernières en se dotant d'un label pour les concurrencer. Cette innovation s'inscrit en cohérence avec les projets fédéraux en la matière : en effet, la FFME cherche à développer – pour l'instant sans succès – une formation de CQP Technicien des Equipements d'Escalade mention Site Naturel d'Escalade (SNE), c'est-à-dire un diplôme officiel pour les équipiers, actuellement inexistant. L'objectif de Qualigrimpe est de rassurer les collectivités, gestionnaires des sites, qui doivent recourir à un prestataire de service : le label se propose d'orienter leur choix, en attestant des compétences certifiées de l'individu ou de la structure labellisée, lui offrant un avantage concurrentiel. Les fondateurs du label assument pleinement leur démarche, et nous reviendrons sur leurs justifications ci-après dans l'analyse de la controverse qui s'y rapporte.

8.2. Une controverse en cours

L'annonce de ce nouveau label a donné lieu à une controverse entre les porteurs du label et un collectif inédit, nommé « Falaises A Défendre » (FAD) – nommé en référence aux Zones A Défendre (ZAD) – à travers une tribune publiée sur le site du magazine Grimper¹²⁸¹. Les détracteurs du label structurent leur critique en différents points, que nous confronterons ci-dessous au point de vue des promoteurs du label.

Premièrement, l'enjeu de la rationalisation de l'équipement est au cœur de la controverse. Le collectif FAD dénonce les risques d'aseptisation de l'équipement et de lourdeurs administratives :

¹²⁷⁹ Voir la partie 5.2 de ce chapitre.

¹²⁸⁰ J. Chavy. Qualigrimpe : un label pour prendre l'avenir des falaises et de l'équipement au sérieux. *AlpineMag*. 20 septembre 2022. <https://alpinemag.fr/escalade-qualigrimpe-label-pour-avenir-falaises-equipement/>

¹²⁸¹ Falaises à Défendre. Qualigrimpe : les contradictions d'un label pour l'équipement des falaises. Site internet de Grimper. 26 octobre 2022. <https://www.grimper.com/news-qualigrimpe-les-contradictions-un-label-equipement-falaises>

« Où nous a conduit la mise en label aujourd'hui : un standard administratif et normatif sujet à controverse permanente, à des contrôles et autres tracasseries administratives. La norme étant le pendant du label, il faudra bien établir des règles strictes d'évaluation des compétences et des attendus en matière de sites. Sinon, comment garantir une certification précise, équitable et certaine ? »¹²⁸²

Ses auteurs défendent un « *paradigme du bénévolat* », et affirment ainsi leur opposition à une organisation de l'équipement structurée par des appels d'offre, des normes à respecter et des labels à obtenir. Ce collectif marque la persistance d'une « *normativité autonome* » (Aubel, 2005), chez les grimpeurs, caractérisée par la volonté de définir soi-même ses propres règles. Ici, le label est perçu comme une entrave à la libre initiative d'équipement, au bénévolat, et à la créativité des ouvriers : les équipiers signataires revendiquent le droit de définir eux-mêmes les règles en matière d'équipement de manière souple et peu contraignante, et réfutent l'entrée dans un système de labellisation.

Toutefois, les promoteurs du label réfutent cette accusation, et affirment leur attachement à la liberté d'équiper, qui n'est selon eux pas remise en cause par leur label. Au nom des porteurs du label, C. Vigier soutient un attachement à la « *spécificité* » de l'équipement, en refusant sa « *standardisation à outrance* »¹²⁸³, et insiste sur le fait que le label n'est pas une obligation, dans la mesure où il faut faire une demande de certification pour l'obtenir. Sur ce point, les promoteurs du label cherchent à rassurer les détracteurs quant à l'absence de menace que constitue le label Qualigrimpe : il s'agirait d'une démarche volontaire, qui respecterait la singularité culturelle de l'équipement en France, et n'aurait pas pour objectif de normaliser les pratiques. Il tente ainsi de parer les critiques qui pointent l'aspect contraignant, voire coercitif, de la démarche de labellisation. De fait, l'analyse du projet Qualigrimpe fait état d'un cahier des charges pour l'instant très flou, ce qui laisse à penser que les contraintes normatives, redouté par le Collectif FAD, sont à relativiser. L'obtention du label Qualigrimpe nécessiterait par exemple de « *respecter rigoureusement les 'règles de l'art' et les plus récentes préconisations techniques des fabricants dans la pose des ancrages et autres équipements de sécurité* », ou encore d'« *optimiser la répartition sur la falaise, la qualité gestuelle et technique et la sécurité d'une voie par un choix judicieux de*

¹²⁸² Falaises à Défendre. Qualigrimpe : les contradictions d'un label pour l'équipement des falaises. Site internet de Grimper. 26 octobre 2022. <https://www.grimper.com/news-qualigrimpe-les-contradictions-un-label-equipement-falaises>

¹²⁸³ C. Vigier. Qualigrimpe : la réponse des équipiers à l'initiative du label. Site internet de Montagnes magazine. 28 octobre 2022. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-qualigrimpe-reponse-equipiers-initiative-label>

l'itinéraire et du placement des points d'ancrage »¹²⁸⁴. Ces exigences peuvent être soumises à l'interprétation, et font partie d'une liste de points peu approfondis.

Un deuxième point d'achoppement porte sur un éventuel conflit d'intérêt. Le collectif FAD voit une convergence entre ce label, la politique fédérale visant à développer les contrats d'entretien et un diplôme de CQP équipeur en site naturel¹²⁸⁵, et le syndicat associé à ce projet (SIM), qui aurait créé son propre centre de formation. Ce label constituerait un des éléments-clés de la professionnalisation de l'équipement, selon le collectif FAD. Dans sa vision, la FFME crée le système de convention induisant le recours aux équipeurs professionnels ; ceux-ci seraient formés par le SIM ou par la fédération au diplôme fédéral de CQP Technicien des Equipements d'Escalade (TEE) mention site naturel ; et le label Qualigrimpe permettrait aux collectivités d'avoir une garantie quant à la qualité des prestataires qu'elle sollicite.

C. Vigier balaie toutefois ces critiques. Pour lui, cette accusation de conflit d'intérêt n'est pas fondée dans la mesure où les porteurs du label n'ont aucun intérêt financier dans le développement du label. Toutefois, certains des protagonistes œuvrent à l'équipement de sites, notamment dans le cadre de prestation de services : l'obtention d'un label Qualigrimpe par leur propre organisme (par exemple le CT FFME de l'Isère pour C. Vigier) permet d'afficher aux yeux du gestionnaire (la collectivité territoriale) un avantage concurrentiel sur les autres prestataires potentiels. Ici, cette stratégie repose sur une focalisation (Soulé, Boutroy & Gueye, 2015, p. 56), c'est-à-dire l'investissement d'une niche, ici un marché qui n'existe pas encore. Dans l'exemple d'une concurrence émanant d'entreprises de travaux acrobatiques, le label permet ainsi de valoriser les équipeurs « grimpeurs », comme le soutiennent ses promoteurs. Mais l'inverse serait susceptible de se produire : un équipeur local, non labellisé, pourrait se voir écarté par une collectivité gestionnaire qui se sentirait rassurée par un concurrent « labellisé », fut-ce au détriment des acteurs locaux et/ou historiques. Nonobstant, un conflit d'intérêt pourrait émerger dans le sens où le label sert les intérêts de ses promoteurs dans leur activité d'équipement. Mais les accusations du Collectif FAD semblent être à nuancer au regard de l'absence d'indices témoignant d'un potentiel conflit d'intérêt¹²⁸⁶.

Enfin, la controverse se structure autour d'un schisme profond entre deux visions de l'équipement de l'escalade : d'un côté, le paradigme du bénévole, défendu par le Collectif

¹²⁸⁴ Qualigrimpe. Un label de qualité et de sécurité pour l'équipement des Sites Naturels d'Escalade (SNE). 3 juin 2022. <https://irp.cdn-website.com/8d697fd4/files/uploaded/QUALIGRIMPE%20Synth%C3%A8se%20030622.pdf>

¹²⁸⁵ Voir l'encart dans la partie 5.2. de ce chapitre.

¹²⁸⁶ Ainsi, sur le site du Syndicat Interprofessionnel de la Montagne (SIM), il n'existe aucune trace du centre de formation évoqué par le Collectif FAD.

Source : Site internet du Syndicat Interprofessionnel de la Montagne (SIM). <https://www.syndicat-sim.com/>

FAD ; de l'autre, l'acceptation d'un nouveau paradigme de la professionnalisation. Le Collectif FAD associe à la professionnalisation l'avènement d'une logique de marché au sein de l'organisation de l'équipement des sites, qu'il déplore :

« Dans la notion de marché, il y a, nous semble-t-il, un glissement qui s'opère sans notre consentement : la falaise est réduite à un support destiné à recevoir des fixations et devient un lieu de production générant un profit économique. Une industrie comme une autre, avec les assureurs comme ultime alibi. »

Le collectif estime qu'avec ce label vont s'imposer *« des règles strictes d'évaluation des compétences et des attendus en matière de sites »*, considérées comme le corollaire inévitable du label. Ces équipiers craignent ainsi *« le rouleau compresseur du nouveau monde »*. Ils considèrent qu'en créant Qualigrimpe pour préserver la spécificité culturelle de l'équipement, ses promoteurs se sont fourvoyés en acceptant de jouer le jeu du paradigme de l'« économisation » (Callon, 2015) : *« croyez-vous vraiment qu'une poignée de grimpeurs pourra lutter dans un système marchand contre les boîtes de travaux acrobatiques, label ou pas ? Un label professionnel pour éviter une professionnalisation de l'équipement, n'est-ce pas paradoxal ? »*. Cette réaction s'apparente avant tout à une posture morale (défendre une certaine vision de l'escalade) : il s'agit pour ce collectif de défendre une vision idéologique de l'escalade reposant sur le désintéressement. Dans cette optique, toute entreprise qui interfère avec une démarche marchande est dénoncée. Ici, il s'agit de l'équipement des sites naturels ; mais c'est une critique sociétale plus large que ce Collectif incarne. Celui-ci conclut ainsi sa tribune en appelant à *« combattre une société d'assurance et de prévoyance en faveur d'une société de solidarité, de combattre un système entrepreneurial fondé sur le profit pour le maintien d'un système associatif salubre »*. A l'instar des nouvelles conventions d'usage, ou de la mise en place d'un CQP TEE mention site naturel, cette nouvelle entreprise de gestion de l'escalade en site naturel, compatible avec un paradigme du marché, est ici pourfendue.

De son côté, C. Vigier dénonce cette critique qu'il considère *« simpliste, manichéenne, voire insultante »*. Mais son positionnement, au nom des fondateurs de Qualigrimpe, témoigne d'une nouvelle approche idéologique de l'escalade, marquée par l'acceptation d'une nouvelle donne économique et la recherche de compromis. Il affirme ainsi :

« Le paradigme de la gestion des falaises est en train de changer rapidement. On peut le regretter, s'en énerver, trouver refuge dans des 'cavernes'... mais le fait est là, la société a changé, l'escalade se développe, les pros sont de plus en plus nombreux et développent leur sport en proposant des produits exotiques et alléchants, les formations se multiplient, les salles poussent comme des champignons, l'économie autour de la grimpe a une croissance à deux chiffres, les réseaux sociaux inondent le web et enfin, les profils des pratiquants se sont très largement diversifiés. »

Aux yeux des créateurs du label, il n'est point question de débattre de la société dans laquelle on vit, et d'y critiquer les orientations néolibérales. Leur posture n'est pas incarnée par la défense *en l'état* d'une pratique, l'équipement, comme le Collectif FAD, mais par la volonté d'accompagner la transformation sociétale, sans la juger, mais pour y jouer un rôle et ne pas se voir marginalisé en tant qu'équipeurs-grimpeurs. C. Vigier postule que face aux enjeux soulevés par la situation actuelle, complexe, deux solutions émergent : « *faire le dos rond* » jusqu'à devenir inaudible, marginal, voire hors-la-loi ; ou bien tenter de garder la main – ce que proposent les porteurs du projet Qualigrimpe. Finalement, ces derniers font le même constat que le Collectif FAD : face à l'évolution organisationnelle et juridique de l'escalade, une menace pèse sur l'équipement. Il s'agit de la crainte de voir l'essor d'entreprises de travaux acrobatiques remporter des appels d'offre, émis par des collectivités gestionnaires de sites, au détriment d'acteurs historiques, grimpeurs et locaux, qui ont œuvré jusqu'à présent pour le développement des sites. Cette menace mérite d'être nuancée, tant il est aujourd'hui trop tôt pour statuer, alors que le développement des nouvelles conventions est généralement réalisé en association avec les CT FFME¹²⁸⁷ ou les équipeurs locaux. Mais cela révèle que dans un contexte de bouleversement sociétal profond, marqué par une « *économisation* » (Callon, 2015) qui bouscule l'ordre social, deux réactions émergent, et la controverse présentée ici en témoigne. D'un côté se trouvent les tenants d'une approche historique, qui appellent à combattre et à ne pas accepter l'avènement d'une logique marchande ; de l'autre se trouvent ceux qui acceptent l'évolution marchande du monde social et ses effets délétères, et tentent de composer avec pour en atténuer les effets. Ainsi, les deux camps reconnaissent ici les aspects contraignants, voire liberticides, du nouveau paradigme de gestion de l'escalade en site naturel : mais en réponse, ils adoptent des positionnements radicalement opposés.

8.3. Conclusion

Si l'analyse des conséquences de ce label est impossible au regard de son avancement, nous pouvons toutefois esquisser les perspectives organisationnelles d'un tel dispositif. Dans leur analyse de la gouvernance par les labels, Bergeron, Castel et Dubuisson-Quellier (2014) évoquent les conséquences indirectes de leur développement :

¹²⁸⁷ Auteur inconnu. Nos falaises, nos patrimoines. Site internet de la FFME. Date inconnue. <https://www.ffme.fr/escalade/site-naturel/les-falaises-et-sites-naturels/nos-falaises-notre-patrimoine/>

« Les opérations ainsi menées sont réputées réaliser un processus de normalisation (par opposition aux processus de 'normation'), qui consiste 'à faire jouer les unes par rapport aux autres ces différentes distributions de normalité et à faire en sorte que les plus défavorables soient ramenées à celles qui sont les plus favorables' (Foucault, 2004, p. 65) ; le normal 'est premier' et la norme s'en 'déduit' (Ibid., p. 65). Une telle définition nous paraît bien s'appliquer au gouvernement par les labels, qui, finalement, comme les dispositifs de sécurité, visent à produire de l'hétéronomie en jouant sur l'autonomie des acteurs. »

Ainsi, obtenir le label Qualigrimpe n'a pas vocation à devenir obligatoire, mais sera à l'initiative seule de l'individu ou la structure qui souhaite l'obtenir. Toutefois, sa mise en place pourrait conduire indirectement à normaliser certaines pratiques – celles qui sont certifiées par le label – qui viendront contraindre, de manière indirecte, les équipiers. Si ces derniers conservent en théorie leur autonomie, l'avènement d'un label pourrait ainsi conduire à les discriminer selon l'obtention ou non d'une certification. Dans le cadre des contrats d'entretien, amenés à se développer selon la volonté de la FFME, des équipiers non-labellisés pourraient se voir écartés par le gestionnaire (la collectivité), en cas d'offre émise par un concurrent labellisé. De manière indirecte donc, le développement d'un système de labellisation pourrait conduire à mettre en concurrence les acteurs de l'équipement (bénévoles, indépendants, entreprises de travaux acrobatiques, etc.), « afin de les orienter, de manière souple, vers des options que les acteurs de l'action publique – l'État au premier chef – considèrent comme collectivement bénéfiques » (Bergeron, Castel, Dubuisson-Quellier, 2014). Si l'innovation de ce nouveau label aboutit, alors les collectivités l'auront intégré comme référence pour hiérarchiser les prestataires. Dans cette perspective, émerge une seconde fois la crainte que des acteurs historiques de l'équipement soient écartés au profit d'autres.

Mais cela supposerait la réussite du processus d'innovation, et tout particulièrement l'enrôlement (Callon, 2015, p. 21) des collectivités gestionnaires, marquée par leur acceptation du label Qualigrimpe comme déterminant de leur choix. Or celles-ci ne sont pas guidées par la qualité des ouvertures comme critère de choix prioritaire, mais davantage par des raisonnements économiques et sécuritaires. L'exemple du site d'escalade d'Orpierre, géré par la municipalité de la commune, témoigne ainsi du primat accordé à la sécurité – en décalage avec le refus de la « *standardisation à outrance* »¹²⁸⁸ affichée par C. Vigier, cofondateur du label. Si le scénario de l'aboutissement de cette innovation reste possible, les

¹²⁸⁸ C. Vigier. Qualigrimpe : la réponse des équipiers à l'initiative du label. Site internet de Montagnes magazine. 28 octobre 2022. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-qualigrimpe-reponse-equipiers-initiative-label>

difficultés rencontrées par le fonds de dotation RockClimber¹²⁸⁹, tout comme la controverse qui accompagne la création de ce label, montrent en quoi le système escalade est fragmenté sur le plan idéologique. Qualigrimpe espère y remédier grâce à une gouvernance multipolaire, composée d'acteurs des trois principales fédérations (FFME, FFCAM, FSGT) et des différents syndicats (SIM, SNAPEC, et le Syndicat National des Guides de Montagne [SNGM]). Mais l'initiative n'étant pas partagée entre ces différentes organisations, aux intérêts divergents, la gouvernance de ce nouveau label s'avère complexe. Il est donc fort probable que cette initiative de label puisse fonctionner sur certains sites, notamment dans les sites touristiques – c'est en tout cas le point de vue du collectif « Falaises A Défendre » (FAD), créé en réaction à l'annonce de Qualigrimpe¹²⁹⁰ – mais plus difficilement sur d'autres sites.

Nonobstant, le fait qu'une proposition de labellisation émerge d'acteurs de l'escalade – au demeurant des acteurs historiques et intégrés, qui œuvrent depuis longtemps pour les sites naturels d'escalade – en dit long sur l'« *économisation* » (Callon, 2015) de l'escalade. L'avènement d'une organisation sociale régie par des mécanismes de marché apparaît, pour les créateurs du label, comme une évidence : il s'agit d'une tentative pour « *garder la main* » dans un système où l'escalade a « *plus de succès, plus de moyens mais moins de liberté par plus de contraintes* »¹²⁹¹. En assumant leur volonté de composer avec ce nouveau paradigme, à travers ce projet de label, ces acteurs accroissent la rupture avec la culture traditionnelle de l'activité centrée sur la dénégation de l'économie (Aubel & Ohl, 2004) et la volonté des grimpeurs de définir eux-mêmes leurs propres règles (Aubel, 2005 ; Douet-Guérin, 2013). La mise en label consacre la mise en concurrence des acteurs, dans la mesure où c'est un instrument permettant de distinguer, de classer certaines pratiques (Bergeron, Castel, Dubuisson-Quellier, 2014, p. 4). L'avènement de Qualigrimpe en tant que référence pour les gestionnaires conduirait à structurer le marché entre ceux qui disposent du label, et ceux qui ne l'ont pas ; et ainsi, à accroître la pression économique au sein du « marché » émergent de l'équipement. Si ce terme de marché, usité par les porteurs du label, est réfuté par le Collectif FAD, il faut cependant reconnaître que le développement d'un marché de l'équipement apparaît comme le corolaire inévitable des nouvelles conventions d'usage, qui

¹²⁸⁹ Voir la partie 6. de ce chapitre.

¹²⁹⁰ Falaises à Défendre. Qualigrimpe : les contradictions d'un label pour l'équipement des falaises. Site internet de Grimper. 26 octobre 2022. <https://www.grimper.com/news-qualigrimpe-les-contradictions-un-label-equipement-falaises>

¹²⁹¹ C. Vigier. Qualigrimpe : la réponse des équipiers à l'initiative du label. Site internet de Montagnes magazine. 28 octobre 2022. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-qualigrimpe-reponse-equipiers-initiative-label>

reposent sur le recours à un prestataire. Un tel scénario témoignerait d'un processus de marketization extensive (Callon, 2015), caractérisé par la marchandisation progressive de biens et services qui étaient hors des mécanismes marchands (Polanyi, 1983).

Enfin, cette volonté de mise en label de la pratique de l'équipement des sites d'escalade questionne quant au cadre du cahier des charges qui l'accompagne. Pour Bergeron, Castel, et Dubuisson-Quellier (2014), un label n'a pas vocation à fixer des standards normatifs : « *la logique de ce gouvernement n'est pas celle de la stabilisation d'un standard qui autorise l'uniformisation des entités et pratiques d'un champ, mais la création continue de labels toujours plus exigeants dont seule une partie des membres d'un champ pourra prétendre s'orner* ». Dès lors, les craintes du Collectif FAD apparaissent dans une certaine mesure fondée : si aujourd'hui, le cahier des charges apparaît peu contraignant, quid d'une évolution de celui-ci, voire de la création de plusieurs niveaux de labellisation ? C'est par exemple le cas pour d'autres labels¹²⁹², qui se segmentent pour « *entretenir la compétition* » (*ibid.*, p. 17) en affinant la comparaison entre les bénéficiaires du label. Nous pouvons donc imaginer qu'une telle démarche puisse conduire, si elle aboutit, à instaurer une concurrence entre équipiers (individus ou structures) avec l'appui d'un système de label. Bien que balbutiant, ce projet témoigne d'une tentative de formatage de l'équipement « de manière à ce qu'il[s] devienne[nt] économique[s] » (Callon, 2015) : en ce sens, cette innovation témoigne d'un processus d'« économisation » (*ibid.*) de l'escalade et des différentes pratiques qui la composent.

9. Conclusion

Le processus de déconventionnement, point final de la trajectoire d'innovation des conventions d'usage, est également le point de départ de nouvelles innovations. L'accident de Vingrau en 2010 constitue une véritable point de bifurcation : jusqu'alors, les conventions d'usage avaient connu un processus d'innovation sociotechnique (Akrich, 2006), marqué par l'essor de ce dispositif au niveau du territoire français. Cependant, les suites juridiques de l'accident ont révélé à la direction fédérale les limites de ce dispositif de gestion innovant, et notamment les risques juridiques encourus pour la fédération. La fédération se trouve alors

¹²⁹²Voir le label de restauration Ecotable : il est divisé en trois niveaux (appelés « Ecotable(s) »), et propose neuf macarons pour singulariser l'établissement labellisé, tels que « Z » (Zéro-Déchet) ou « Vegg » (Végétarien). Sources : Auteur inconnu. Un pas de plus vers la restauration durable. Site internet d'Ecotable. Date inconnue. <https://ecotable.fr/nos-solutions-demarche-rse-restaurant>
Auteur inconnu. A quoi correspond le processus de labellisation Ecotable ? Site internet d'Ecotable. Date inconnue. <https://faq.ecotable.fr/test2>

dans une situation paradoxale : d'un côté, celle-ci obtient la sortie de l'escalade en « site sportif » du domaine de l'Environnement Spécifique, lui ouvrant la voie à la formation professionnelle¹²⁹³, en revendiquant l'idée d'un risque contrôlable, y compris sur certains sites naturels ; de l'autre, l'accident des Pyrénées-Orientales rappelle que l'aléa géologique, actant invisibilisé dans le réseau sociotechnique des conventions d'usage, est bel et bien présent, avec des conséquences parfois très lourdes. Nonobstant ce paradoxe, la direction fédérale ne reviendra pas sur la sortie de l'escalade (dite « sportive ») de l'Environnement Spécifique ; en revanche, celle-ci organisera la sortie progressive des conventions d'usage. Ce processus constitue une innovation par retrait (Goulet & Vinck, 2012), caractérisé à la fois par le détachement de ce dispositif, rendu indésirable, du réseau d'innovation, et par l'attachement de nouvelles innovations organisationnelles. Nous avons montré comment ce processus articule ces processus, et permet à la direction fédérale de justifier le déconventionnement, en s'appuyant sur les actions entreprises, qui viennent se substituer aux anciennes conventions dépeintes comme obsolètes.

Toutefois, le modèle de gestion par les conventions d'usage, qui a permis un développement remarquable des sites d'escalade en vingt-quatre ans, laisse la place à différentes innovations organisationnelles encore en cours, dont l'incertitude quant à leur pertinence est encore grande. Ainsi, les nouvelles conventions, promues par la direction fédérale, se heurtent à la nécessité d'enrôler le ou les propriétaire(s) du site d'escalade, dans la mesure où c'est à eux d'endosser la responsabilité juridique de la garde du site. Dans ce contexte, cet enrôlement (Callon, 1986, p. 21) est bien moins aisé que dans le cadre des anciennes conventions, instituant un transfert de la responsabilité à la FFME, exonérant ainsi les propriétaires. Certaines collectivités acceptent naturellement le rôle que la fédération cherche à leur attribuer, notamment en raison de l'impact touristique de l'escalade sur leur territoire : c'est par exemple le cas à Céüse (Hautes-Alpes) ou en Ardèche. Mais tous les propriétaires n'y voient pas nécessairement d'intérêt, notamment lorsqu'il s'agit de personnes physiques. Le succès de cette innovation organisationnelle est donc encore lointain, d'autant plus qu'il repose sur l'attribution d'un rôle contestable au propriétaire : celui d'être responsable en cas d'accident, et celui de financer l'entretien du site. En clair, la FFME entend devenir prestataire de service, afin de transformer ce qui était auparavant une contrainte (les coûts d'entretien et d'équipement) en bénéfices (se faire rémunérer par la signature de contrats d'entretien). La structure de ces nouvelles conventions apparaît donc

¹²⁹³ Voir la partie 4. du chapitre n°2.

déséquilibrée, dans la mesure où le propriétaire assume le risque et les dépenses nécessaires, alors que les structures fédérales se concentrent sur la réalisation d'une prestation d'entretien, et/ou d'équipement. Dans ce contexte, ce modèle de gestion innovant fonctionne dans certains sites, mais sa généralisation à une diversité de sites apparaît peu probable.

De plus, la FFME a obtenu, suite à une entreprise de lobbying au long cours, la modification de la loi portant sur la responsabilité sans faute. En effet, la Loi « 3DS » du 21 février 2022 exonère le gardien d'un site de la responsabilité sans faute « *lorsque ceux-ci résultent de la réalisation d'un risque normal et raisonnablement prévisible inhérent à la pratique sportive considérée* »¹²⁹⁴. Cette timide avancée, présentée comme un aboutissement par la direction de la FFME, laisse toutefois planer un doute sur la nature de ce qu'est un « *risque normal et raisonnablement prévisible* ». Ainsi, dans l'attente d'une jurisprudence sur ce point, et tant que la fédération n'édicterait pas de réglementation afin de cadrer ce point, une incertitude demeurera quant à sa définition. En l'état, cela n'incite vraisemblablement pas les propriétaires à accepter d'endosser la responsabilité juridique et à signer des conventions d'usage, dans la mesure où il est actuellement impossible de prédire s'ils seront exonérés ou non en cas d'accident. Nonobstant, ce changement législatif témoigne de l'investissement de la FFME sur ce dossier : par un travail sur le long terme avec plusieurs sénateurs Les Républicains, et notamment B. Retailleau, les dirigeants fédéraux ont su faire aboutir ce processus d'innovation législative. Toutefois, cela s'est fait au prix d'arrangements, de négociations, inhérent au processus de traduction (Callon & Latour, 2006) qui structure l'innovation : l'exonération de responsabilité du propriétaire n'est finalement pas totale, comme le souhaitait initialement la direction fédérale.

Enfin, la FFME tente de déployer une dernière innovation de gestion : la création d'un fonds de dotation, RockClimber, comme moyen de soutenir financièrement des projets de développement des sites naturels, ainsi que des projets éducatifs. Sa mise en place questionne la nature des missions fédérales, dans la mesure où ce fonds (dont la vocation est d'être financé en partie par la FFME, mais principalement par des acteurs externes à celle-ci) prend la place des politiques fédérales en matière de soutien aux sites naturels, notamment en remplaçant la bourse SNE (dispositif fédéral) par un appel à projet RockClimber. Cette externalisation d'une partie du domaine d'action de la fédération illustre d'une part le manque d'intérêt de celle-ci pour ce dossier, à travers la conception que l'escalade outdoor est un

¹²⁹⁴ Loi n° 2022-217 du 21 février 2022 relative à la différenciation, la décentralisation, la déconcentration et portant diverses mesures de simplification de l'action publique locale. <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000045197395>

phénomène touristique, et que l'ensemble des grimpeurs, et non les seuls licenciés, doivent contribuer à son financement. D'autre part, la création d'un fonds de dotation témoigne du virage managérial pris par la fédération, incarné notamment par l'investissement sélectif de secteurs en fonction de leur rentabilité, et par le recours aux partenariats avec la sphère marchande¹²⁹⁵. Ainsi, RockClimber repose sur la croyance en une gouvernance et un financement hybride du sport, dont le pilotage est assuré par la FFME, mais où les entreprises financeuses auraient un pouvoir proportionnel à leur contribution. Mais le développement de ce fonds, comme organe reconnu pour le développement des sites d'escalade, n'est pas encore abouti : outre l'opposition à la création de ce fonds au détriment des actions fédérales, l'enrôlement (Callon, 1986, p. 21) des acteurs privés n'a pas eu l'effet escompté. Ces derniers ne semblent pas intéressés par la gouvernance de celui-ci, et les contributions financières sont faibles. Est-ce parce que certains ont leur propre fonds de dotation¹²⁹⁶ ? De plus, ce dispositif vise à soutenir financièrement les porteurs de projet (clubs, structures fédérales, autres associations, etc.) pour l'entretien et le développement des sites. Toutefois, la complexité de la situation actuelle nécessite plus qu'un soutien financier : la question de la gestion des sites demeure problématique, et depuis l'annonce du déconventionnement au printemps 2020, celle-ci n'est toujours pas résolue.

Car l'escalade en site naturel est actuellement en crise. Pratique historique de l'escalade, par laquelle s'est opérée la transition entre l'alpinisme et l'escalade « sportive », celle-ci fut longtemps pratiquée – et organisée – avec insouciance, dans la mesure où les risques accidentels et juridiques étaient mis en boîte noire et invisibilisés (Callon, 2006). Les anciennes conventions d'usage ont été dénoncées, alors que les acteurs du milieu avaient déjà identifié l'impasse juridique dans laquelle se trouvait la gestion des sites naturels d'escalade. Ce dispositif innovant, facilitant l'enrôlement des différents actants, s'est révélé imparfait lorsque la boîte noire du risque assurantiel s'est ouverte ; et les nouvelles innovations qui ont émergé ne s'adaptent pas à la situation complexe dans laquelle se trouve l'activité aujourd'hui. En effet, le début de l'année 2023 fut marqué par l'annonce de nombreuses interdictions de sites emblématiques, tels que Presles (Isère) ou certains secteurs des Calanques (Bouches-du-Rhône)¹²⁹⁷. Comme l'indique la rédaction de Montagnes magazine,

¹²⁹⁵ Voir le chapitre n°2 de cette thèse.

¹²⁹⁶ Climb'Up et Petzl.

¹²⁹⁷ J. Piccarreta. « Tremblement de terre » dans le monde de l'escalade : grimpe interdite sur les falaises de Presles. Site internet du Dauphiné Libéré. 28 janvier 2023. <https://www.ledauphine.com/sport/2023/01/28/a-presles-la-grimpe-interdite>

« *les solutions manquent* »¹²⁹⁸ : en plus d'être vivement controversés, comme nous l'avons vu à travers ce chapitre, les différents dispositifs qui sont développés ne permettent pas d'aboutir à un paradigme pérenne de gestion des sites d'escalade. D'un côté, des solutions locales émergent, à l'instar des associations Greenspits, Roc'N Bolt¹²⁹⁹, ou Escalade Conseil 05¹³⁰⁰ : face à la disparition d'une politique nationale ambitieuse de la FFME sur ce dossier, celles-ci œuvrent localement pour développer et gérer des sites. Toutefois, la faible taille de ces structures les conduit à se concentrer sur des territoires précis, et sur des sites d'intérêt. De l'autre côté, des solutions nationales apparaissent, mais celles-ci se révèlent inadaptées dans certains contextes, par exemple lorsqu'un propriétaire refuse d'engager sa responsabilité dans une convention d'usage. De plus, ces innovations sont inabouties, et ne représentent pas de solutions pour permettre l'enrôlement des collectivités et des propriétaires.

Un mode de gestion global des sites naturels d'escalade reste donc à inventer. Face aux limites des solutions fédérales, les innovations locales se développent, laissant poindre un risque d'inégalités territoriales. De plus, les dispositifs émergeant en réaction du déconfinement témoignent d'une mutation profonde dans le rapport que les grimpeurs entretiennent aux sites naturels. Du côté de la FFME, il apparaît cohérent que l'empreinte managériale de sa stratégie, détaillée dans le deuxième chapitre, se retrouve dans sa manière d'aborder la question des sites d'escalade. Pour sa direction, la fédération n'a pas à financer seuls l'escalade en site naturel dans la mesure où elle n'en tire aucun bénéfice : celle-ci a donc fait le choix de déconventionner, a inventé un nouveau système de convention afin de générer des revenus, et mis en place un fonds de dotation qui externalise *de facto* le soutien financier qu'elle apporte aux acteurs de terrain. Mais cette approche managériale se retrouve également, de manière plus surprenante, chez des acteurs de terrain, comme en témoigne la création du label Qualigrimpe, projet récent dont nous avons analysé les fondements et les débats.

S. Mansoura. Six questions sur la fermeture des falaises d'escalade, qui inquiète les grimpeurs. Site internet de Radiofrance. 28 janvier 2023. <https://www.radiofrance.fr/franceinter/six-questions-sur-la-fermeture-des-falaises-d-escalade-qui-inquiete-les-grimpeurs-4080532>

¹²⁹⁸ La rédaction. Déconventionnement : comprendre la série d'interdictions de l'escalade en falaise. Site internet de Montagnes magazine. 26 janvier 2023. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-deconventionnement-comprendre-serie-interdictions-escalade-falaise>

¹²⁹⁹ Auteur inconnu. Cotisation Roc'N Bolt 05. Site internet d'Helloasso. Date inconnue. <https://www.helloasso.com/associations/roc-nbolt-05/adhesions/cotisation-roc-n-bolt-05>

¹³⁰⁰ Créée par M. et J.J. Rolland, équipiers et rédacteurs du topo du briançonnais.

Source : A. Lungo. Briançon : un nouveau site d'escalade à deux pas du centre-ville. Site internet du Dauphiné Libéré. 3 août 2022. <https://www.ledauphine.com/sport/2022/08/03/hautes-alpes-briancon-un-nouveau-site-d-escalade-a-deux-pas-du-centre-ville>

Cela illustre les transformations profondes de l'escalade et de ses pratiquants, ce qui n'est pas sans conséquence sur l'organisation du sport, et particulièrement sur la pratique en site naturel. Autrefois lieu de formation incontournable dans la progression des grimpeurs, celle-ci devient un marché pour les salles d'escalade, qui y vendent des séjours¹³⁰¹ - concurrençant ainsi les entrepreneurs individuels, souvent passionnés, qui structurent le marché du tourisme sportif des sports de nature (Dubois & Terral, 2016, 2017). Le célèbre grimpeur américain C. Sharma, installé en Catalogne, développe quant à lui une émission de télé-réalité en escalade, exclusivement en site naturel¹³⁰². L'escalade outdoor semble n'avoir jamais été aussi attractive ; celle-ci est devenue un produit touristique. Les logiques de rentabilité économique semblent avoir gagné de nombreux acteurs du milieu : outre l'équipement, le secteur des topos est ainsi l'objet de vives tensions autour de l'« économisation » (Callon, 2015) croissante de cette activité. La récente opposition entre P. Duret, équipier historique du Vaucluse et président du CT FFME, et A. Boulon, auteur d'un topo privé¹³⁰³, témoigne d'un décalage croissant entre les différentes conceptions du développement de l'activité. Ainsi, ce processus de mise en marché génère de nombreuses controverses, alors que l'incertitude grandit quant à l'avenir de cette pratique.

¹³⁰¹ Site internet d'Arkose Escapade. <https://lescapade.arkose.com/>

¹³⁰² N. Mattuzzi. La première télé-réalité d'escalade débarque à la télévision ! *Planetgrimpe*. 12 janvier 2023. <https://planetgrimpe.com/chris-sharma-et-jason-momoa-lancent-la-premiere-tele-realite-descalade/>

¹³⁰³ Auteur inconnu. Genèse de 2 topos rivaux, l'exemple de St-Léger : précisions d'Adrien Boulon, Vincent Cottalorda et Pierre Duret. *Fanatic Climbing*. 22 décembre 2022. <https://fanatic-climbing.com/genese-de-2-topos-rivaux-lexemple-de-st-leger-precisions-dadrien-boulon-vincent-cottalorda-et-pierre-duret-the-controversy-of-the-2-rival-topos-of-st-legers-boulon-cottalorda-and-duret-g/>

Conclusion générale

1. Principaux résultats

Le projet de cette thèse était de retracer la trajectoire organisationnelle de l'escalade en France. Il s'inscrivait dans la problématique initiale d'une « *économisation* » (Callon, 2015) de ce sport, en proie à un virage managérial. Pour ce faire, notre analyse porte sur quatre processus d'innovations sociotechniques structurants : l'intégration de l'escalade aux Jeux Olympiques ; le développement d'une stratégie managériale au sein de la FFME ; la mutation du marché des salles d'escalade ; et la gestion des sites naturels. Ces quatre éléments constituent les enjeux actuels majeurs pour l'organisation du sport : ils font l'objet d'importants investissements de la part des parties prenantes, ainsi que de nombreuses controverses, que cette thèse permet de comprendre.

Nous avons montré que ces quatre transformations sont convergentes. Derrière ces processus d'innovations organisationnelles, un même « *économisation* » (Callon, 2015) transparait. L'analyse de leurs trajectoires montre que celles-ci sont interdépendantes, notamment parce que les mêmes actants s'y retrouvent. En se centrant principalement sur l'organisation de l'escalade au niveau français, la FFME occupe une place incontournable, dans la mesure où celle-ci est impliquée dans la majeure partie des innovations étudiées. Si nous nous sommes attachés à décrire dans le chapitre n°2 l'innovation managériale dans la stratégie de la FFME, il apparaît évident que celle-ci recoupe les autres processus dont il est question. La « *marketization extensive* » (Callon, 2015) de la FFME, et sa propension à inscrire son action dans des mécanismes de marché témoigne d'une conception où les intérêts fédéraux et privés convergent. L'adhésion sans réserve au projet d'intégration olympique témoigne que les dirigeants de l'organisation voient dans l'Olympisme un levier de croissance et espèrent en retirer des bénéfices. Face au dynamisme du marché des salles, la stratégie de la fédération de développer des salles Karma illustre cette vision calquée sur celle du monde marchand. Il en est de même pour la gestion des sites naturels : alors que la gestion des anciennes conventions était déléguée aux structures locales, la direction nationale a entrepris de développer plusieurs innovations organisationnelles précisément parce qu'elles n'interfèrent pas avec sa conception *économique* de l'organisation du sport : gouverner avec

les acteurs privés¹³⁰⁴ ; transférer les coûts aux pouvoirs publics tout en générant des revenus¹³⁰⁵.

Mais ce processus d'« *économisation* » (Callon, 2015) ne se limite pas à la FFME. Sur le plan international, la création de l'IFSC a considérablement infléchi la trajectoire sociotechnique des compétitions d'escalade. A travers la mise en forme de son *produit compétition*, qui ne se limite pas à la perspective olympique, l'organisation internationale a pleinement intégrée les codes du système médiatique sportif – à savoir « *Medias, Corporation, Merchandising, Market, Global* » [Médias, Entreprises, Merchandising, Marché, global] (Andreff & Staudohar, 2000) –, caractérisé par la place majeure des firmes commerciales et des médias, dans une perspective de gouvernance systémique (Henry, 2005) au côté des organisations sportives. Cela suppose de *servir ses partenaires*¹³⁰⁶ – à savoir les sponsors de la fédération et l'agence Dentsu. Il s'agit d'une « *marketization extensive* » de la gouvernance internationale de l'escalade, dans le sens où l'IFSC est la première organisation internationale d'escalade à adopter de manière assumée une telle stratégie. En effet, alors qu'il n'y avait pas d'organisation internationale avant 1988, l'escalade de compétition est régie de 1988 à 2006 par l'UIAA (Batuev & Robinson, 2019). Cette mise sous tutelle de l'alpinisme, au conservatisme culturel fort (Gloria & Raspaud, 2006) a bridé le projet entrepreneurial de l'équipe autour de M. Sclaris, qui aspirait à faire de l'escalade de compétition une activité pleinement intégrée au système sportif globalisé. Avec la création de l'IFSC, notre analyse montre que les différents freins ont été levés : la fédération s'est pleinement engagée dans une démarche de promotion marketing du sport. L'intégration aux JO doit être envisagée dans cette perspective : comme l'affirment plusieurs de ses dirigeants, l'escalade de compétition est un *produit* qui suit désormais sa propre trajectoire de mise en marché. Les JO représentent une opportunité en cohérence avec ce dessein ; dès lors, les exigences émanant des différents COJO ne sont pas perçues par les dirigeants comme des contraintes réglementaires, mais comme des leviers pour atteindre l'objectif de faire de l'escalade un sport *mainstream*. Toutefois, ces choix politiques s'expliquent également par la dépendance aux ressources de l'organisation (Batuev, 2015) : afin de subsister et de se développer, celle-ci doit jouer le jeu du spectacle sportif ; ce qui n'empêche pas ses dirigeants de chercher à maintenir un équilibre avec les valeurs défendues par les pratiquants.

¹³⁰⁴ Pour le fonds de dotation RockClimber.

¹³⁰⁵ Pour les nouvelles conventions d'usage.

¹³⁰⁶ Ces propos sont ceux du « *leadership de l'IFSC* », d'après J. Meyer.

Source : entretien avec J. Meyer, septembre 2020.

De plus, le virage managérial de l'escalade s'observe parmi les différents entrepreneurs de l'escalade, et notamment les acteurs du marché des salles. Ces parties prenantes sont, de par leur nature, déjà engagées dans une activité marchande : une telle évolution apparaît plus naturelle, en raison du caractère déjà économique de leur activité. Nous avons toutefois montré qu'une bascule s'est opérée dans l'activité des salles d'escalade commerciales. Biard (2012, p. 181) évoquait, parmi les « *freins à la croissance débridée* » du secteur, l'attitude des gestionnaires des salles qui étaient, selon lui, attachés aux valeurs de l'escalade – ici, vraisemblablement la « *dénégation de l'économie* » (Aubel & Ohl, 2004). Nonobstant les salles alternatives qui se développent dans une perspective singulière, les entrepreneurs du secteur ont développé leurs entreprises en suivant les codes du marché néolibéral : rationalisation des ressources et de leur stratégie de croissance, levée de fonds auprès d'investisseurs financiers, communication et marketing. L'organisation du secteur des salles marchandes connaît donc une véritable « *marketization intensive* » (Callon, 2015) : bien qu'il s'agisse d'un marché déjà constitué, un processus de formatage capitaliste est à l'œuvre. Les différentes innovations produits qui émergent en escalade soulignent que celui-ci va bien au-delà des seules salles, et que l'ensemble du « *marché de la grimpe* », identifié par Aubel (2005) comme l'une des caractéristiques de sa sportivisation, connaît une nouvelle phase de mutation. Surtout, l'activité des entrepreneurs dirigeants des salles d'escalade s'étend au-delà de son domaine d'activité. Que ce soit à travers le fonds de dotation de Climb'Up, la création de l'UDSE où encore les partenariats noués entre la FFME et des réseaux de salles, les acteurs marchands s'immiscent sur de nouveaux terrains, comme le soutien financier au développement des sites naturels ou l'action fédérale. Ces acteurs cherchent à s'imposer comme des parties prenantes intégrées et reconnues dans l'organisation de l'escalade en France, témoignant d'une « *emprise des marchés* » (Callon, 2017) croissante sur les activités menées par la FFME.

Le virage managérial de l'escalade ne concerne pas seulement les organisations sportives formelles, il affecte également les individus. Par exemple, le label Qualigrimpe montre que les mécanismes du marché s'immiscent chez les équipiers de sites naturels. De plus, un phénomène d'autopromotion et d'auto-entrepreneuriat semble s'esquisser, comme l'a montré Dumont (2015, 2016, 2019) chez les grimpeurs professionnels. De fait, le processus d'« *économisation* » renvoie à l'« *ensemble des activités qui visent à transformer et à formater les institutions, les comportements, les objets, les affects, et les sentiments de manière à ce qu'ils deviennent économiques, c'est-à-dire qu'ils soient conformes à une certaine idée et à une certaine conception de ce qu'est l'économie* » (Callon, 2015). Si nous

nous sommes attachés dans cette thèse à analyser ses conséquences au niveau des organisations, celles-ci apparaissent bien plus large et touchent aussi les affects, les sentiments ou les objets. La société capitaliste néolibérale (Mirowski & Plehwe, 2015) est organisée autour des concepts de concurrence, d'efficacité, de rationalité, de rentabilité, ou encore de croissance. Ces éléments se retrouvent dans le *New Public Management* (Peters, 2010), ou la *Nouvelle Gestion Publique* (Pesqueux, 2020), dans la mesure où les Etats ont déjà connu une « *économisation* » (Callon, 2015) à travers les transformations de l'action publique. Désormais, ce processus gagne l'escalade, activité autrefois considérée comme alternative, ce qui témoigne de l'emprise des marchés (Callon, 2017), et de leur irrésistible extension (Callon, 2013, p. 325).

2. Contribution à la sociologie des organisations

Ce travail doctoral représente une contribution originale à la sociologie du sport en articulant l'ANT (Akrich, Callon, Latour, 2006) et la sociologie des agencements marchands (Callon & al., 2013 ; Callon, 2017) dans une perspective sociologique organisationnelle.

Ce travail repose sur une analyse multi-registres. Cette démarche nous a permis de constituer un corpus de données empiriques très dense, afin d'optimiser la fiabilité de nos résultats. Mais surtout, la mobilisation de ces différentes données, provenant de sources diversifiées, apporte à notre travail un grain d'analyse plus fin. En effet, nous avons pu confronter la perspective institutionnelle (documents officiels des organisations) avec le point de vue de plusieurs acteurs, à travers les entretiens ou la presse. Cette démarche a rendu possible d'appréhender la complexité de l'innovation sociotechnique, et les controverses qui s'y rapportent, en dégagant à la fois des éléments factuels objectifs et le point de vue subjectif des acteurs, ainsi que d'identifier l'ensemble des actants en présence. Pour ce dernier point, la réalisation d'observations participantes a apporté à notre corpus de données une meilleure appréhension des éléments non-humains, qui jouent un rôle essentiel dans les processus d'innovations sociotechniques.

De plus, cette recherche contribue de manière originale aux connaissances scientifiques dans le domaine de la sociologie des organisations sportives. Bien que la mobilisation de l'ANT en sociologie des organisations soit reconnue comme une perspective pertinente (Amblard & al., 1996), peu de travaux s'en sont emparés pour expliquer les mutations au niveau des organisations ou des fédérations sportives, à l'exception notable du travail de Viollet, Scelles et Ferrand (2020) sur l'Union Française de Rugby. Malgré une

littérature dense sur les organisations sportives, la FFME n'avait été étudiée que dans une perspective historique (Gloria & Raspaud, 2006). Notre recherche permet donc d'actualiser les connaissances sur l'organisation de l'escalade en France en mobilisant une approche théorique pertinente mais peu utilisée. Nous avons ainsi montré comment le virage managérial de l'escalade en France s'incarnait dans la stratégie politique de la FFME. Celle-ci déploie une diversité d'innovations sociotechniques, dans des domaines variés, qui conduisent à reconfigurer l'organisation fédérale. Notre travail permet donc une analyse globale des transformations organisationnelles dans la mesure où elle intègre l'ensemble des actants impliqués, qu'ils soient humains ou non. Surtout, l'approche sociotechnique révèle l'importance des réseaux pour la réussite des innovations et, *in fine*, pour transformer l'organisation de la FFME et de l'escalade. A travers les différents processus d'innovation conduits par la fédération, ou dans laquelle elle est présente, celle-ci est associée à un ensemble d'actants qu'elle enrôle autour de sa politique fédérale, marquée par la recherche de rentabilité et la gouvernance partagée avec le monde économique. Si la FFME et les autres actants exercent entre eux une influence réciproque (Akrich & al., 2002), la traduction qui s'impose est celle des acteurs marchands. Alors que le poids de ces acteurs dans l'organisation sportive est déjà une réalité dans de nombreux sports (Henry, 2007), l'escalade ne fait plus exception : la fédération française a pleinement intégré les paradigmes de la gouvernance systémique (Henry, 2005) et du capitalisme néolibéral (Mirowski & Plehwe, 2015).

Au niveau international, Batuev (2015) présente dans sa thèse une analyse sur la gouvernance de l'IFSC au prisme de la « *dépendance aux ressources* » (Pfeffer & Salancik, 1978) et de « *légitimité organisationnelle* » (Powell & DiMaggio, 2012). Bien que centré sur l'échelle française, notre travail questionne en partie l'organisation internationale de l'escalade au sein de l'IFSC et s'avère complémentaire de ces travaux (Batuev, 2015 ; Batuev & Robinson, 2019). En effet, si ces derniers apportent des éléments-clés sur la stratégie de l'organisation, qui cherche à se développer tout en préservant sa légitimité, nos résultats viennent enrichir la compréhension de la fédération internationale. L'analyse des deux innovations sociotechniques, que sont la voie de vitesse et le format combiné et leurs controverses, apporte en particulier un éclairage détaillé sur le formatage des compétitions entrepris par l'IFSC. De plus, nous avons montré comment la fédération s'est structurée depuis sa création, en constituant un réseau de parties prenantes qui comprend le CIO, l'agence Dentsu et les fédérations membres. L'investissement de celles-ci est contrasté, et notre travail révèle le rôle majeur joué par la FFME à l'échelle internationale.

Par ailleurs, nous avons cherché à retracer la trajectoire organisationnelle de l'escalade en mobilisant plusieurs concepts de l'ANT. Outre le concept de traduction (Callon, 1986) et ses différentes étapes, nous avons utilisé les notions d'innovation et de réseau sociotechniques, ce qui nous a mené à nous intéresser aux différents processus sous-jacents qui participent d'une mutation plus globale. Notre analyse permet ainsi une appréhension multi-scalaire des transformations étudiées, en détaillant plusieurs innovations déployées, tout en questionnant leur impact à l'échelle nationale.

Afin de comprendre le virage managérial de l'escalade au prisme du concept d'« *économisation* » (Callon, 2015), nous nous sommes aussi appuyés sur la sociologie des agencements marchands, dans le prolongement de l'ANT. Il s'agit d'une approche émergente dans la littérature, qui a par ailleurs été mobilisée dans l'analyse d'un autre sport de nature, la randonnée pédestre (Crublet & Paget, 2022). L'utilisation du concept de capacité sociotechnique (Callon, Méadel & Rabeharisoa, 2013) participe à la singularité de ce travail : il offre la possibilité d'analyser finement la structuration sociotechnique d'une entreprise qui commercialise des services, en intégrant l'ensemble des actants impliqués dans l'agencement marchand. Nous avons ainsi pu montrer en quoi les salles d'escalade opèrent à une « *singularisation* » (*ibid.*) de leur offre, dans une dynamique d'attachement – détachement. De plus, les concepts d'« *économisation* » et de « *marketization* », proposés par Callon (2015), jouent un rôle central dans notre problématique. Ils nous ont permis d'appréhender le virage managérial de l'escalade avec une focale sociotechnique : pour retracer cette mise en marché globale de l'escalade, nous avons cherché à retracer différents processus en réassemblant le social (Latour, 2006), selon les principes de symétrie (Bloor, 1984) et d'incertitude relative.

Alors que l'étude des innovations sociotechniques dans les sports de nature a essentiellement été focalisée sur les innovations produit (Boutroy, Soulé & Vignal, 2014 ; Hallé, Vignal & Soulé, 2016 ; Soulé, Vignal, Lefèvre, 2017), nous l'envisageons d'un point de vue organisationnel. Nous avons montré comment plusieurs innovations sociotechniques (matériels, événementiels, etc.) contribuent à transformer de manière durable l'organisation globale de l'escalade, au niveau français et international. Surtout, la mobilisation de la sociologie des agencements marchands permet d'envisager le virage managérial comme une innovation économique. Notre étude souligne ainsi la transformation radicale de l'organisation de l'escalade, à travers un formatage marchand qui touche l'ensemble de l'activité.

3. Perspectives de recherches

Une première perspective serait d'envisager notre objet de recherche à travers d'autres approches théoriques. Bien que ce travail démontre la pertinence de l'ANT et de la sociologie des agencements marchands pour l'analyse des transformations organisationnelles dans le sport (cf. *supra*), ces approches ne sont pas exclusives, et d'autres pourraient s'avérer pertinentes pour compléter notre analyse. Ce travail repose sur la mobilisation assumée d'un cadre théorique qui ne peut prétendre expliquer toutes les dynamiques sociales. Alors que l'ANT présente l'intérêt d'articuler, sans les opposer, acteurs humains et éléments non-humains (Akrich, 1989), le principe d'incertitude relative et l'objectif de retracer les différents processus sans *a priori* peuvent constituer une faiblesse. En effet, cela conduit à occulter certains apports des sciences sociales (Soulé & al., 2021, p. 30), comme les dispositions des acteurs (Lahire, 2005), leur habitus (Bourdieu, 1986), ou encore leur autonomie (Crozier & Friedberg, 1977). De plus, de nombreuses controverses analysées dans cette thèse pourraient également être envisagées au prisme de la sociologie des conventions (Boltanski & Thévenot, 1991 ; Boltanski & Chiapello, 1999), à laquelle nous avons ponctuellement fait référence. Il existe ainsi une multiplicité d'approches en sociologie des organisations¹³⁰⁷ (Amblard & al., 1996), ce qui montre que notre objet de recherche pourrait être analysé avec des approches complémentaires, qui enrichiraient sa compréhension.

Malgré la densité du corpus mobilisé, notre analyse n'a pas prétention à l'exhaustivité. La récolte de données a été contrainte par l'impossibilité d'accéder à certaines sources¹³⁰⁸. Une collaboration renforcée avec une ou plusieurs organisations (fédération, entreprise, etc.) permettrait de récolter des données inédites et apporterait un éclairage plus précis sur leur organisation interne. Concentrer les recherches sur une de ces entités peut être envisagé afin d'approfondir notre travail à leur échelle, et de comprendre plus finement la manière dont s'opérationnalisent les processus d'innovation au sein des organisations. De plus, en raison des choix qu'il a été nécessaire de faire tout au long de ce parcours doctoral pour des raisons de faisabilité, plusieurs perspectives se dégagent.

Il aurait été possible d'inclure des sources supplémentaires, provenant d'autres organisations ou titres de presse, pour respecter parfaitement le principe de symétrie (Bloor, 1984), constitutif de l'ANT. Un arbitrage entre pertinence et faisabilité nous a conduit à nous

¹³⁰⁷ Voir également les communications lors du symposium « Sociologie des organisations et management du sport. Enjeux et renouvellement d'un champ de recherche », qui s'est tenu le 26 et 27 janvier 2023 à Rennes (Ile-et-Vilaine).

¹³⁰⁸ Nous n'avons pas pu réaliser d'entretien avec des dirigeants de Block'Out. De plus, nous n'avons pas pu consulter les partenariats entre la FFME et les réseaux de salle Climb'Up et Block'Out.

focaliser sur la FFME, fédération délégataire pour l'escalade au niveau ministériel. Nous avons ainsi pris le parti d'analyser prioritairement la fédération institutionnellement légitime. Ainsi, analyser avec la même précision la FFCAM et la FSGT, qui sont deux autres fédérations investies dans l'organisation de l'escalade, font partie de nos perspectives de recherche futures. Cet arbitrage fut identique au niveau international, en nous concentrant sur l'IFSC. La position de l'UIAA sur l'escalade de compétition, qui en assumait la tutelle de 1988 à 2006, mériterait une analyse approfondie.

De plus, la modélisation de la capacité sociotechnique des entreprises constituées en réseau pourrait être davantage affinée lorsque les salles qui le constituent sont hétérogènes. Nous envisageons donc de prolonger cette analyse en se focalisant sur un seul macro-acteur, et en comparant les capacités sociotechniques des différentes salles qui le composent. Un tel travail permettrait d'approfondir et de nuancer la singularisation du service au sein d'un même réseau, afin d'explorer notamment les différences en fonction du statut de la salle (franchise, rachat, nom propre, etc.) et des disciplines d'escalade proposée (difficulté, bloc, vitesse, voire fun climbing).

Produite entre septembre 2018 et avril 2023, l'orientation de cette thèse a inévitablement été marquée par des effets de contexte. L'organisation de l'escalade a été étudiée dans une période où se sont produits des transformations majeures et rapides, comme nous l'avons montré dans ce travail. Cela témoigne de la pertinence de notre objet de recherche, comme en témoignent les nombreux enjeux actuels que nous avons pu analyser. Mais cela génère également des difficultés méthodologiques : d'importantes réadaptations furent nécessaires pour intégrer les derniers changements à notre travail. Par exemple, il n'était initialement pas prévu de consacrer un chapitre à l'organisation de l'escalade en site naturel ; mais l'annonce du déconventionnement des sites naturels par la FFME au printemps 2020, l'ampleur de la controverse qui l'a suivie, et le déploiement par la FFME de nouveaux dispositifs, nous ont conduit à revoir notre plan et à l'intégrer à notre problématique. Sur ce sujet, l'incertitude demeure, alors que de nouveaux enjeux¹³⁰⁹ et de nouvelles solutions¹³¹⁰ se

¹³⁰⁹ Voir l'annonce de nombreuses fermetures de sites d'escalade majeurs (Prelles, certains secteurs des Calanques ou des Alpilles, etc.), mais aussi la réouverture de certains sites récemment interdits (Saffres, Etréchy).

Sources : M. Paré. Les interdictions en falaise sont-elles seulement dues aux problématiques d'assurance et d'entretien ? *Planetgrimpe*. 1^{er} février 2023. <https://planetgrimpe.com/les-interdictions-en-falaise-sont-elles-seulement-dues-aux-problematiques-dassurances-et-dentretiens/>

Auteur inconnu. Levée d'interdiction du site naturel d'escalade de Saffres (21). Site internet de la FFME. 25 février 2023. <https://www.ffme.fr/141294-2/>

La rédaction. À Etréchy, l'escalade sur bloc réautorisée. Site internet de Montagnes magazine. 30 janvier 2023. <https://www.montagnes-magazine.com/actus-etrechy-escalade-bloc-reautorisee>

¹³¹⁰ Voir le projet pilote initié par la FFCAM dans la Drôme.

multiplie en 2023. Nous prévoyons donc de prolonger l'analyse de la gestion des sites naturels d'escalade, qui constitue aujourd'hui un nouveau problème concret (Rech & Paget, 2017) de ce sport de nature. Réaliser des études de cas dans d'autres pays comportant de nombreux sites d'escalade (Espagne, Grèce, etc.) permettrait de mettre le cas français en perspective et dégager des leviers d'action.

De même, notre analyse de l'intégration de l'escalade aux JO s'est focalisée sur l'innovation sociotechnique du format combiné pour les Jeux de Tokyo : nous n'avons pas pu analyser sa forme la plus récente, le combiné de Paris 2024, qui agrège deux disciplines et sépare l'épreuve de vitesse. Dans la mesure où l'escalade sera présente également aux Jeux de Los Angeles 2028, sous un format encore non défini, il apparaît essentiel d'analyser la trajectoire du format de l'épreuve d'escalade Olympique sur un temps plus long, et prolonger notre analyse sur l'évolution de la controverse qui s'y rapporte. D'autres enjeux similaires liés à l'Olympisme pourraient aussi être investigués. Ainsi, avec l'intégration du ski-alpinisme, en tant que sport additionnel, aux JO d'hiver 2026, la FFME est désormais délégataire de deux activités Olympiques : les transformations organisationnelles de la fédération liées à l'intégration de l'escalade aux Jeux sont-elles similaires pour le ski-alpinisme ? De plus, alors que la FFCAM est devenue délégataire en 2023 pour l'escalade sur glace, quid de la démarche d'intégration de ce sport aux JO ? Sa candidature aux JO de la jeunesse de 2028 a été rejetée, mais une intégration reste possible aux JO d'hiver 2030¹³¹¹. Alors que celui-ci est organisé par l'UIAA au niveau international, quelle est la posture de cette fédération – autrefois hostile à l'intégration Olympique de l'escalade – sur ce dossier ? Il paraît donc essentiel de questionner les transformations de ces activités sportives, dont le processus d'intégration Olympique.

On le voit, plusieurs thématiques émergentes sont envisagées pour les prochaines études. Concernant le marché des salles d'escalade, la place singulière et paradoxale des salles alternatives en son sein pourrait être davantage étudiée, afin d'explorer la complexité et les limites de l'entrepreneuriat dans une perspective sociale et solidaire (Hély et Moulévrier, 2013). Une « *marketization intensive* » (Callon, 2015) semble également s'opérer sur le reste du marché de l'escalade (équipement, textile, etc.), avec un foisonnement d'innovations technologiques. Ces changements, que nous n'avons pu analyser, suggèrent une

Source : P. Poulet. Vers un nouveau modèle de gestion des falaises initié par la FFCAM dans la Drôme. Site internet de Grimper Magazine. 4 avril 2023. <https://www.grimper.com/news-vers-nouveau-modele-gestion-falaises-initie-ffcam-drome>

¹³¹¹ Agence France Presse. Escalade: la cascade de glace veut faire frissonner les Jeux olympiques. Site internet de France 24. 29 janvier 2022. <https://www.france24.com/fr/info-en-continu/20220129-escalade-la-cascade-de-glace-veut-faire-frissonner-les-jeux-olympiques>

transformation de ces autres pans du marché de l'escalade. Ils apparaissent pourtant liés à la dynamique actuelle de l'escalade en France et dans le monde, et mériteraient d'être investigués. Enfin, un enjeu connexe, mais non moins fondamental, apparaît comme une perspective de recherche majeure : l'impact environnemental de l'activité, dans un contexte de réchauffement climatique et d'extinction de la biodiversité. En tant que sport « mode de vie » (Gagnon & al., 2016 ; Rickly, 2016), l'escalade en site naturel génère de nombreux déplacements, tout comme les compétitions internationales. L'industrie qui sous-tend la pratique a également un impact qui est souvent mis en « *boite noire* » (Callon, 2006 ; Callon & Latour, 2006), occulté par les pratiques éco-responsables des entreprises, sur lesquelles celles-ci communiquent. La compréhension de l'impact environnemental de l'escalade, ainsi que l'analyse sociologique de leur appréhension, sont esquissées dans certains travaux (Schwartz & al., 2019). Alors que les sports de nature seraient les activités sportives où l'impact carbone du pratiquant serait le plus élevé (Wicker, 2019), ces éléments apparaissent comme des perspectives de recherche incontournables concernant l'escalade, sur lesquelles je souhaiterais m'orienter à l'avenir.

Enfin, la perspective théorique originale empruntée, à savoir la mobilisation de l'ANT et de la sociologie des agencements marchands pour analyser les transformations organisationnelles au prisme d'innovations sociotechniques structurantes, mériterait d'être davantage mobilisée en sociologie du sport. En effet, nous avons mobilisé des concepts inédits pour l'analyse des organisations sportives issus de la sociologie des agencements marchands (Callon & al., 2013 ; Callon, 2015, 2017), qui pourraient être pertinents pour d'autres terrains d'étude. Il s'agit d'une approche théorique dans laquelle nous souhaitons continuer à nous inscrire pour nos futures recherches.

Table des abréviations

ANS : Agence Nationale du Sport

AMO : Assistance à Maitrise d’Ouvrage

ANT : Actor-Network Theory (Sociologie de l’Acteur-Réseau)

BEES : Brevet d’Etat d’Educateur Sportif

CDESI : Commission Départementale des Espaces, Sites et Itinéraires

CIO : Comité International Olympique

CNDS : Centre National pour le Développement du Sport

CNOSF : Comité National Olympique du Sport Français

COJO : Comité d’Organisation des Jeux Olympiques

CQP : Certificat de Qualification Professionnel

CREPS : Centres de Ressources, d’Expertise et de Performance Sportives

CT : Comité Territorial

DEJEPS : Diplôme d’Etat de la Jeunesse, de l’éducation populaire et des sports

DTN : Directeur Technique National

ENS : Environnement Non Spécifique

ES : Environnement Spécifique

FFCAM : Fédération Française des Clubs Alpains et de Montagne

FFME : Fédération Française de la Montagne et de l'Escalade

JO : Jeux Olympiques

IFSC : International Federation of Sport Climbing (fédération internationale d'escalade sportive)

PDESI : Plan Départemental des Espaces, Sites et Itinéraires

SNAPEC : Syndicat National des Professionnels de l'Escalade et du Canyon

STAPS : Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives

UIAA : Union Internationale des Associations d'Alpinisme

Table des tableaux, figures et images

1. Tableaux

Tableau n°1. Classification des différentes pratiques de l'escalade.

Tableau n°2. Revues consultées et articles sélectionnés dans le corpus de la pré-enquête.

Tableau n°3. Sources papier et numériques trouvées par recherche dans la base de données contributives du corpus de la pré-enquête.

Tableau n°4. Récapitulatif des documents officiels issus des organisations sportives.

Tableau n°5. Récapitulatif des documents issus de la presse.

Tableau n°6. Données issues de la seconde phase de récolte de données (Corpus secondaire).

Tableau n°7. Liste des entretiens réalisés.

Tableau n°8. Liste des observations réalisées.

Tableau n°9. Fédérations *Golden Members* de l'IFSC en 2019.

Tableau n°10. Evolution de trois produits fédéraux : la licence, la convention d'objectifs, et l'aide CNDS/ANS.

Tableau n°11. Tarification des salles d'escalade privées.

Tableau n°12. Classification des salles d'escalade marchandes.

Tableau n°13. La controverse autour de l'engagement fédéral pour la gestion des sites naturels.

Tableau n°14. La controverse autour du classement de l'escalade en site naturel en ES ou en ENS.

Tableau n°15. La controverse sur le déconventionnement.

2. Figures

Figure n°1. Structuration internationale de l'escalade avant 2006.

Figure n°2. L'innovation sociotechnique de la voie de vitesse officielle et la controverse associée.

Figure n°3. L'innovation sociotechnique du combiné Olympique et la controverse associée.

Figure n°4. L'innovation servicielle d'AMO par la FFME.

Figure n°5. L'innovation sociotechnique de l'ouverture dans les salles d'escalade.

Figure n°6. Capacité sociotechnique de Roc et Résine.

Figure n°7. Capacité sociotechnique des salles Climb'Up.

Figure n°8. Capacité sociotechnique de Block'Out.

Figure n°9. Capacité sociotechnique d'Arkose&Co.

Figure n°10. Capacité sociotechnique de The Roof.

Figure n°11. Le réseau sociotechnique des conventions d'usage FFME.

Figure n°12. L'accident de Vingrau et ses conséquences.

Figure n°13. La nouvelle gestion fédérale des sites naturelles : une innovation par retrait des conventions d'usage.

Figure n°14. Les différents rôles attribués aux actants dans l'innovation sociotechnique des nouvelles conventions d'usage.

Figure n°15. Le fonds de dotation RockClimber.

Figure n°16. L'innovation législative du changement de loi sur la responsabilité sans faute dans les sports de nature.

3. Images

Image n°1. Organigramme de la FFME en 2021.

Image n°2. Tableau comparatif des diplômes professionnels en escalade : CQP AESA, DEJEPS, et projet de TFP.

Image n°3. Deuxième mondial d'escalade indoor de Grenoble, 1988.

Image n°4. Premiers championnats de France de bloc à Grenoble, 1998.

Image n°5. « L'Ours », Salle d'escalade de Modjo, Rennes (Ille-et-Vilaine).

Image n°6. F. Gibert en compétition sur des volumes et prises macros.

Image n°7. Organigramme de la FFME 2015.

Bibliographie

Abbassi, W. (2007). *Efficacité du sponsoring sportif selon la condition d'exposition à l'événement*. Thèse de Doctorat. Université Aix-Marseille 3.

Andrieu, G. (2004). *Les Jeux Olympiques: un mythe moderne*. Paris : L'Harmattan.

Attali, M. (2018). Chapitre 10. La presse sportive : militantisme, socialisation et modes d'appréhension du réel. Dans : Blandin, C. (éd.). *Manuel d'analyse de la presse magazine* (pp. 179-190). Paris: Armand Colin.

Akrich, M. (1989). La construction d'un système sociotechnique. Esquisse pour une anthropologie des techniques. *Anthropologie et sociétés*, 13(2), 31-54.

Akrich, M. (1993). Les objets techniques et leurs utilisateurs, de la conception à l'action. Dans : Conein, B., Dodier, N., & Thévenot, L. (éds.). *Les objets dans l'action* (pp. 35-57). Paris : Editions de l'EHESS.

Akrich M. (1998). Les utilisateurs, acteurs de l'innovation. *Éducation permanente*, 134, 79-89.

Akrich, M. (2006). La description des objets techniques. Dans : Akrich, M., Callon, M. & Latour, B. (éds.). *Sociologie de la traduction. Textes fondateurs* (pp. 159-178). Paris : Les presses de l'École des Mines.

Akrich, M., Callon, M., & Latour, B. (2006). *Sociologie de la traduction. Textes fondateurs*. Paris : Les presses de l'École des Mines.

Amblard, H., Bernoux, P., Herreros, G., & Livian, Y. F. (1996). *Les nouvelles approches sociologiques des organisations*. Paris : Le Seuil.

Andreff, W. (1999). Les finances du sport et l'éthique sportive. *Revue d'économie financière*, 55.

Andreff, W. (2012). The winner's curse: why is the cost of mega sporting events so often underestimated ?. *International handbook on the economics of mega sporting events*. Edward Elgar Publishing.

Andreff, W. (2018). Chapitre 5. Événementiel sportif, impact économique et régulation. Dans : Desbordes, M. (éd.), *Marketing du sport : Une vision internationale* (pp. 71-95). Louvain-la-Neuve: De Boeck Supérieur.

Andreff, W. (2020). Le financement des événements sportifs par les droits de télévision : un modèle insoutenable ? *Administration*, 268, 61-63.

- Andreff, W., Nys, J.F., & Bourg, J.F. (1987). *Le sport et la télévision*. Paris : Dalloz.
- Arcioni, S. (2007). La gouvernance des fédérations sportives internationales : proposition d'un cadre d'analyse. Dans : Bayle, E., & Chantelat, P. (éds.). *La gouvernance des organisations sportives* (pp. 53-67). Paris : L'harmattan.
- Attali, M. (2016). The 2006 Asian Games: self-affirmation and soft power. *Leisure studies*, 35(4), 470-486.
- Attali, M. (2018). Chapitre 10. La presse sportive : militantisme, socialisation et modes d'appréhension du réel. Dans : Blandin, C. (éd.), *Manuel d'analyse de la presse magazine* (pp. 179-190). Paris: Armand Colin.
- Attali, M. (2019). Les défis de l'héritage des Jeux olympiques et paralympiques : de la croyance aux possibilités. *Revue internationale et stratégique*, 114, 127-137.
- Aubel, O. (2000). La médiatisation d'une pratique sportive secondaire, l'escalade libre, dans la presse sportive spécialisée. *Regards sociologiques*, 20, 107-125.
- Aubel, O. (2005). *L'escalade libre en France: sociologie d'une prophétie sportive*. Paris : L'Harmattan.
- Aubel, O. (2018). *The evolution of climbing wall market : Hype or real growth ?*. Petzl Symposium.
- Aubel, O., & Lefèvre, B. (2022). What climbing means... : The diversity of climbers in 2020. *Journal of Outdoor Recreation and Tourism*, 40, 100585.
- Aubel, O., & Ohl, F. (2004). The denegation of the economy: the example of climbing in France. *International Review for the Sociology of Sport*, 39(2), 123-137.
- Audebrand, L. (2017). Expanding the scope of paradox scholarship on social enterprise : the case for (re)introducing worker cooperatives. *M@n@gement*, 20(4), 368-393.
- Augustin, J.P. (2006). *Vers les métiers de l'animation et du sport: la transition professionnelle* (p. 275). Paris : La Documentation Française.
- Augustin, J.P., Bourdeau, P., & Ravenel, L. (2008). *Géographie des sports en France* (p. 177). Paris : Vuibert.
- Augustin, J.P., & Gillet, J. C. (2000). *L'animation professionnelle. Histoire, acteurs, enjeux*. Paris : L'Harmattan.
- Augustin, J.P., & Gillon, P. (2004). *L'Olympisme: Bilan et enjeux géopolitiques*. Paris : Armand Colin.
- Bajard, F. (2013). Enquêter en milieu familial. *Genèses*, (1), 7-24.
- Barbier, R. (1996). *Une société au rendez-vous de ses déchets : l'internationalisation des déchets comme figure de la dynamique du collectif*. Thèse de doctorat. ENMP, Paris.

Barthe, Y., de Blic, D., Heurtin, J., Lagneau, É., Lemieux, C., Linhardt, D., & Trom, D. (2013). Sociologie pragmatique : mode d'emploi. *Politix*, 103(3), 175-204.

Batuev, M. (2015). « *Free sports* » : *organizational evolution from participatory activities to Olympic sports*. Thèse de Doctorat, Université de Stirling.

Batuev, M., & Robinson, L. (2019). Organizational evolution and the Olympic Games: the case of sport climbing. *Sport in Society*, 22(10), 1674-1690.

Batuev, M., & Robinson, L. (2017). How skateboarding made it to the Olympics: an institutional perspective. *International journal of sport management and marketing*, 17(4-6), 381-402.

Bayle, E. (1999). *Management et performance des organisations à but non lucratif : le cas des fédérations sportives nationales*. Thèse de Doctorat, Université de Limoges.

Bayle, E. (2010). La gouvernance des fédérations d'associations chargées d'une mission de service public : le cas des fédérations sportives françaises. *Politiques et management public*, 27(1), 121-142.

Bayle, E. (2011). La gouvernance des fédérations sportives, Définition, enjeux et nouvelles pratiques. *Jurisport*, (108), 21-24.

Bayle, E., & Robinson, L. (2007). A framework for understanding the performance of national governing bodies of sport. *European sport management quarterly*, 7(3), 249-268.

Bergeron, H., Castel, P. & Dubuisson-Quellier, S. (2014). Gouverner par les labels : Une comparaison des politiques de l'obésité et de la consommation durable. *Gouvernement et action publique*, OL3, 7-31.

Bezes, P. (2011). New Public Management made in France. Dans: Mas, B., Pierru, F., Smolski, N., Torrielli, R. (éds.). *L'hôpital en réanimation* (pp. 39-59). Vulaines-sur-Seine : Editions du Croquant.

Biard, E. (2012). *Facteurs de diffusion des pratiques sportives hors cadre et stratégie des acteurs: études de cas comparatives dans la délocalisation des sports de nature aux milieux urbains*. Thèse de Doctorat, Université Paris-11.

Bloor, D. (1984). The sociology of reasons. Or why “epistemic factors” are really “social factors”. *Scientific rationality: The sociological turn*, (25), 295-324.

Borgnet, Y., & Rech Y. (2021). Les obstacles pour la gestion concertée d'un espace d'escalade : l'exemple de la controverse pour le rééquipement du massif du Caroux. Dans : Rech, Y. (éd.), *Sport, démocratie participative et concertation. Les évolutions des politiques sportives* (pp. 115-129). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.

Bouet, M. (1968). *Signification du sport*. Paris : Éditions Universitaires.

- Bourbillères, H., & Koebel, M. (2020). Les processus de contestation dans le cadre des candidatures des villes européennes aux Jeux olympiques et paralympiques 2024. *Movement & Sport – Sciences-Science & Motricité*, (107), 17-29.
- Bourdeau, P., Mao, P. & Corneloup, J. (2011). Les sports de nature comme médiateurs du « pas de deux » ville-montagne. Une habitabilité en devenir ? *Annales de géographie*, (680), 449-460.
- Bourdieu, P. (1986). Habitus, code et codification. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 64(1), 40-44.
- Boutroy, É., Soulé, B., & Vignal, B. (2014). Socio-Technical Analysis of a Sportive Innovation : The Case of Kitesurfing. *Innovations*, (1), 163-185.
- Boutroy, E., Vignal, B., & Soule, B. (2015). Innovation theories applied to the outdoor sports sector : Panorama and perspectives. *Loisir et Société/Society and Leisure*, 38(3), 383-398.
- Brohm, J.M. (1976). *Sociologie politique du sport*. Nancy : Presses universitaires de Nancy.
- Callon, M. (1986). Éléments pour une sociologie de la traduction : la domestication des coquilles Saint-Jacques et des marins-pêcheurs dans la baie de Saint-Brieuc. *L'Année sociologique*, 36, 169-208.
- Callon, M. (2006). Sociologie de l'acteur réseau. Dans : Akrich, M., Callon, M., Latour, B. (éds). *Sociologie de la traduction. Textes fondateurs* (pp. 267-276). Paris : Les presses de l'Ecole des Mines.
- Callon, M. (2013). Qu'est-ce qu'un agencement marchand. Dans : Callon, M. & al. (éds). *Sociologie des agencements marchands : textes choisis*. Paris : Les Presses de l'École des Mines.
- Callon, M. & al. (2013). *Sociologie des agencements marchands : textes choisis*. Paris : Les Presses de l'École des Mines.
- Callon, M. (2015). Innovation et emprise croissante des forces marchandes. *Le Libellio d'AEGIS*, 11(4), 43-61.
- Callon, M. (2017). *L'emprise des marchés : Comprendre leur fonctionnement pour pouvoir les changer*. Paris : La découverte.
- Callon, M., & Latour, B. (2006). Le grand Léviathan s'apprivoise-t-il ? Dans : Akrich, M., Callon, M., Latour, B. (éds). *Sociologie de la traduction. Textes fondateurs* (pp. 11-32). Paris : Les presses de l'Ecole des Mines.
- Callon, M., & Latour, B. (2013). « Tu ne calculeras pas ! » Ou comment symétriser le don et le capital. Dans : Callon, M. & al. (éds). *Sociologie des agencements marchands : textes choisis*. Paris : Les Presses de l'École des Mines.

Callon, M., Méadel, C., & Rabeharisoa, V. (2013). L'économie des qualités. Dans : Callon, M. & al. (éds). *Sociologie des agencements marchands : textes choisis*. Paris : Les Presses de l'École des Mines.

Capen, E.C., Clapp, R.V., Campbell, W.M. (1971). Competitive bidding in high-risk situations. *Journal of Petroleum Technology*, 23, 641-653.

Celard., S (1999). *Rapport sur les conditions d'exercice de la profession de guide de haute montagne en 1998*, Association pour la Recherche, l'Innovation et l'Adaptation en Montagne. Syndicat National des Guides de Haute-Montagne, Chambéry.

Chantelat, P. (2001). *La professionnalisation des organisations sportives : nouveaux enjeux, nouveaux débats*. Paris : L'Harmattan.

Chappelet, J.L. (2016). From Olympic administration to Olympic governance. *Sport in Society*, 19(6), 739-751.

Chappelet, J.L. (2018). Beyond governance: the need to improve the regulation of international sport. *Sport in society*, 21(5), 724-734.

Chateauraynaud, F. (2006). *Les asymétries de prises. Des formes de pouvoir dans un monde en réseaux*. Documents du GSPR. Paris : EHESS.

Chateauraynaud, F. (2007). La contrainte argumentative. Les formes de l'argumentation entre cadres délibératifs et puissances d'expression politiques. *Revue européenne des sciences sociales. European Journal of Social Sciences*, (XLV-136), 129-148.

Chatziefstathiou, D. (2011). Paradoxes and contestations of Olympism in the history of the modern Olympic Movement. *Sport in Society*, 14(03), 332-344.

Chevallier, J. (2021). Une agence pour le sport. Dans : Chassard, C., Fortier, C., Jacotot, D. (éds.). *Le sport au carrefour des droits. Mélanges en l'honneur de Gérald Simon* (pp. 31-42). Paris : LexisNexis.

Citton, Y. (2014). *L'économie de l'attention: nouvel horizon du capitalisme ?* Paris : La découverte.

Cochoy, F. (2004). *La captation des publics : c'est pour mieux te séduire, mon client...* Toulouse : Presses Universitaires du Mirail.

Cohen, D. (2012). *Homo economicus : prophète (égaré) des temps nouveaux*. Paris : Albin Michel.

Combaz, G. & Hoibian, O. (2008). Le rôle de l'école dans la construction des inégalités de sexe: L'exemple de l'éducation physique et sportive. *Travail, genre et sociétés*, 20, 129-150.

Combaz, G. & Hoibian, O. (2009). Quelle culture corporelle à l'école? Entre tradition sportive et renouvellement des pratiques sociales - 1980-2006. *Sciences sociales et sport*, 2, 93-124.

- Combaz, G. & Hoibian, O. (2010). Contenus d'enseignement et inégalités sexuées. Le cas des activités physiques de pleine nature en éducation physique et sportive. *Les Sciences de l'éducation - Pour l'Ère nouvelle*, 43, 13-35.
- Corneloup, J. (1993). *Logiques sportives et images de la nature en escalade*. Conférence internationale sur « les fonctions sociales de la nature ». Chantilly, mars.
- Corneloup, J. (2004). D'hier et d'aujourd'hui. Evolution du marketing des loisirs sportifs de nature. *Les Cahiers Espaces*, (81), 104-116.
- Corneloup, J. (2005). La place du marché dans le fonctionnement des loisirs sportifs de nature. *Téoros. Revue de recherche en tourisme*, 24(24-1), 55-61.
- Corneloup, J. (2009). Comment est abordée la question de l'innovation dans les sciences sociales ? *Journal of Alpine Research | Revue de géographie alpine*, (97-1).
- Corneloup, J., & Bourdeau, P. (2002). Culture professionnelle et métiers du tourisme sportif de montagne. *Teoros. Revue de recherche en tourisme*, 20(3), 32-44.
- Corneloup, J., & Obin, O. (2011). Fabrique territoriale d'un événementiel en sport de nature. *Gestion 2000*, 28(3), 83-102.
- Corneloup, J., & Soulé, B. (2002). La gestion du risque dans les activités sportives de nature. *Risques et sécurité dans le tourisme et les loisirs. Cahiers Espaces*, 73, 12-52.
- Crozier, M., & Friedberg, E. (1977). *L'acteur et le système*. Paris : le Seuil.
- Crublet, C., & Paget, E. (2022). The market of coastal hiking. An approach based on “market-agencements”. *Loisir et Société/Society and Leisure*, 45(1), 63-96.
- Dakhli, J. (2018). Chapitre 3. Propriétés et fonctions de la presse magazine. Dans : Blandin, C. (éd.), *Manuel d'analyse de la presse magazine* (pp. 51-65). Paris: Armand Colin.
- De Léséleuc, E. (2004). Escalade et territoire : des procédés symboliques d'appropriation d'un espace public. *Revue de géographie alpine*, 92(4), 87-94.
- De Léséleuc, É., & Raufast, L. (2004). Jeux de vertiges : l'escalade et l'alpinisme. *Revue française de psychanalyse*, 68, 233-246.
- Denord, F. (2016). *Le néo-libéralisme à la française : histoire d'une idéologie politique*. Marseille : Agone.
- Donnelly, P. (1996). Prolympism: Sport monoculture as crisis and opportunity. *Quest*, 48(1), 25-42.
- Diamantopoulos, M. (2012). Breaking out of co-operation's 'Iron Cage' : from movement degeneration to building a developmental movement. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 83(2), 199-214.

- DiCicco-Bloom, B., and Crabtree, B.F. (2006). The qualitative research interview. *Medical education*, 40(4), 314-321.
- Douet Guérin, M. (2013). *Pratiques sportives, normes et socialisation: représentations sociales de la norme en basket-ball, escalade et paintball*. Thèse de Doctorat, Université Paris-5.
- Dubois, F. & Terral, P. (2016). Vivre sa passion. Quand les sportifs deviennent entrepreneurs et les entrepreneurs se mettent au sport. *Sociologies pratiques*, 32, 65-75.
- Dubois, F. & Terral, P. (2017). Des jeunes plus ou moins prêts à devenir entrepreneurs: De l'engagement sportif amateur à la création d'entreprises de tourisme sportif. *Agora débats/jeunesses*, 75, 103-116.
- Dubuisson-Quellier, S. (2013). Le prestataire, le client et le consommateur. Dans : Callon, M. (éds). *Sociologie des agencements marchands*. Paris : Les Presses de l'École des Mines.
- Dubuisson-Quellier, S. (2018). *La consommation engagée*. Paris : Presses de sciences po.
- Dumont, G. (2015). Co-creation and New Media: The Entrepreneurial Work of Climbing Photographers in Digital Times. *Anthropology of Work Review*, 36(1), 26-36.
- Dumont, G. (2016). Multi-layered labor : Entrepreneurship and professional versatility in rock climbing. *Ethnography*, 17(4), 440-459.
- Dumont, G. (2017a). The Beautiful and the Damned: The Work of New Media Production in Professional Rock Climbing. *Journal of Sport and Social Issues*, 41(2), 99-117.
- Dumont, G. (2017b). The labor of reputation building: Creating, developing and managing individual reputation. *Consumption Markets & Culture*, 1-17.
- Dumont, G. (2017c). Relational labor, fans, and collaborations in professional rock climbing. *The Routledge Companion to Digital Ethnography*, 110.
- Dumont, G. (2019). *Grimpeur professionnel : Le travail créateur sur le marché du sponsoring*. Paris : Éditions de l'EHESS.
- Dunleavy, P., & Hood, C. (1994). From old public administration to new public management. *Public money & management*, 14(3), 9-16.
- Durand, P., & Suchet, A. (2022). *Les sports de nature, des APPN aux Action Sports. Réflexion épistémologique et méthodologique sur la construction d'un cadre d'analyse en sociologie du sport*. Présentation au XI^e Congrès de la Société des sociologues du sport de langue française (3SLF). Rennes, 8-10 juin.
- Duret, P., & Trabal, P. (2001). *Le sport et ses affaires : une sociologie de la justice de l'épreuve sportive*. Neuveville-sur-Saône : Editions Métailié.
- Ehrenberg, A. (1991). *Le Culte de la performance*. Paris : Éditions Calmann Levy.

- Ferrand, A., & Chanavat, N. (2007). Influence des sponsors et des télévisions sur la gouvernance systémique et organisationnelle des grands événements sportifs. Dans : Bayle, E., & Chantelat, P. (éds). *La gouvernance des organisations sportives*. Paris : L'harmattan.
- Gaglio, G. (2011). *Sociologie de l'innovation*. Paris : Presses universitaires de France.
- Gagnon, R.J., Stone, G.A., Garst, B.A., & Arthur-Banning, S.K.Y.E. (2016). Competition Climbing : From Leisure Pursuit to Lifestyle Sport. *Journal of Unconventional Parks, Tourism & Recreation Research*, 6(1).
- Gayant, J.P. (2017). La nécessaire évolution du format géographique et temporel des Jeux Olympiques. Dans : Chaix, P. (éd.). *Les Jeux Olympiques de 1924 à 2024. Impacts, retombées économiques et héritage*. Paris : L'Harmattan.
- Gillon, P. (2011). Une lecture géopolitique du système olympique/Olympic system: toward a geopolitical approach. *Annales de géographie*, (4), 425-448.
- Giulianotti, R. (2015) The Beijing 2008 Olympics: Examining the Interrelations of China, Globalization, and Soft Power. *European Review*, 23(2), 286-296.
- Gloria, A., & Raspaud, M. (2002). *La création de la Fédération Française de l'Escalade. Consensus et conflits au sein des institutions de sports de montagne*. Présentation au 1^{er} congrès de la Société de Sociologie du Sport en Langue Française (3SLF). Toulouse, 28-30 octobre.
- Gloria, A., & Raspaud, M. (2006). Émergence des compétitions d'escalade en France (1980-1987). Genèse d'une offre fédérale. *Staps*, 71(1), 99-114.
- Gouguet, J.J. (2017). L'héritage des JO depuis Barcelone. Les leçons de l'histoire. Dans : Chaix, P. (éd.). *Les Jeux Olympiques de 1924 à 2024. Impacts, retombées économiques et héritage*. Paris : L'Harmattan.
- Goulet, F., & Vinck, D. (2012). L'innovation par retrait. Contribution à une sociologie du détachement. *Revue française de sociologie*, 53(2), 195-224.
- Grix, J., & Houlihan, B. (2014). Sports mega-events as part of a nation's soft power strategy : the cases of Germany (2006) and the UK (2012). *The British Journal of Politics & International Relations*, 16, 572-596.
- Gruneau, R. (1989). Making spectacle: A case study in television sports production. *Media, sports, & society*, 134-154.
- Guttman, A. (1978). *From Ritual to Record: the Nature of Modern Sports*. New York: Columbia University Press.
- Hallé, J., Vignal, B., and Soulé, B. (2016). The innovation is not always easy/L'innovation n'est pas un long fleuve tranquille. *Annales des Mines – Gerer et comprendre*, (1), 24-34.
- Harribey, J. (2005). La richesse au-delà de la valeur. *Revue du MAUSS*, 2(2), 349-365.

- Haye, L., and Mounet, J.P. (2014). Off-road recreation in the Pilat Regional Natural Park (France). Controversy, conflict and cooperation dynamics of a non-stabilized network. *Society and Leisure*, 37(1), 163-181.
- Heino, R. (2000). New sports: What is so punk about snowboarding? *Journal of Sport and Social Issues*, 24(2), 176-191.
- Hély, M. (2017). De l'économie sociale « historique » à « l'économie sociale et solidaire » : une nouvelle configuration des relations entre monde associatif et collectivités publiques. *Revue française d'administration publique*, 163, 543-556.
- Hély, M., & Lefèvre, S. (2014). Présentation: utopies économiques. *Lien social et politiques*, 72, 3.
- Hély, M., & Moulévrier, P. (2013). L'économie sociale et solidaire. De l'utopie aux pratiques.
- Henry, I. (2005). *Governance in sport: a political perspective*. Institute of Sport and Leisure Policy, Loughborough University.
- Henry, I. (2007). La gouvernance du sport : le regard des sciences politiques. Dans : Bayle, E., & Chantelat, P. (éds). *La gouvernance des organisations sportives*. Paris : L'harmattan.
- Henry, I. (2009). European models of sport. Governance, organisational change and sport policy in the EU. *Hitotsu-bashi Journal of Arts & Sciences*, 50, 41–52.
- Heywood, I. (1994). Urgent dreams : Climbing, rationalization and ambivalence. *Leisure Studies*, 13(3), 179–194.
- Hillairet, D. (2005). *Sport et innovation. Stratégies, techniques et produits*. Paris : Hermès Sciences/Lavoisier.
- Hoholm, T., & Araujo, L. (2011). Studying innovation processes in real-time: The promises and challenges of ethnography. *Industrial Marketing Management*, 40(6), 933-939.
- Hoibian, O. (1995). From alpinism to free climbing: the invention of a style ?/De l'alpinisme à l'escalade libre : l'invention d'un style? *Staps*, (36), 7-15.
- Honea, J.C. (2013). Beyond the alternative vs. mainstream dichotomy: Olympic BMX and the future of action sports. *Journal of Popular Culture (Boston)*, 46(6), 1253-1275.
- Honta, M., & Julhe, S. (2016). Quand le mandat s'étirole. Des cadres du ministère chargé des Sports saisis par l'affaiblissement et la mise en concurrence de leur activité professionnelle. *Revue sciences sociales et sport*, 9(1), 115-152.
- Horne, J., & Manzenreiter, W. (2006). Sports mega-events: social scientific analyses of a global phenomenon. *Sociological Review*, 54(2), 1-187.
- Ingold, T. (2012). Toward an ecology of materials. *Annual review of anthropology*, 41, 427-442.

- Julhe, S., & Haschar-Noé, N. (2010). Trajectoires et stratégies professionnelles dans le secteur de l'animation sportive: le cas des enseignants d'arts martiaux. *Sociétés contemporaines*, 77(01), 7-29.
- Jun, J.W., & Lee, H.M. (2007). Enhancing global-scale visibility and familiarity : The impact of World Baseball Classic on participating countries. *Place Branding and Public Diplomacy*, 3, 42-52.
- Lacroix, G. (2002). Des structures artificielles aux salles dédiées à l'escalade. Dans : Bessy, O., & Hillairet, D. (éds), *Les espaces sportifs innovants, Tome 2 : Nouvelles pratiques, nouveaux territoires. L'innovation dans les espaces marchands et mixtes* (pp. 3-30). Paris : Presses Universitaires du Sport.
- Lagarde, F. (2015). Le statut juridique des sites naturels d'escalade. Dans : Yolka, P. (éds), *Escalade et droit* (pp.53-68). Fontaine : Presses Universitaires de Grenoble.
- Lahire, B. (2005). *L'homme pluriel: les ressorts de l'action*. Paris : Armand Colin.
- Lahire, B. (2012). Des effets délétères de la division scientifique du travail sur l'évolution de la sociologie. *SociologieS*, en ligne. <http://journals.openedition.org/sociologies/3799>
- Latour, B. (2006). *Changer de société, refaire de la sociologie*. Paris : La Découverte.
- Latour, B., & Callon, M. (1990). *La science telle qu'elle se fait*. Paris : La Découverte.
- Law, J. (2009). Actor Network Theory and Material Semiotics. Dans : Turner, B.S. (éd.). *The New Blackwell Companion to Social Theory* (pp. 141-158). Oxford: Blackwell Publishing Ltd.
- Lemieux, C. (2007). À quoi sert l'analyse des controverses? *Mil neuf cent. Revue d'histoire intellectuelle*, (1), 191-212.
- Lenk, H. (1987). Das Ich als Interpretationskonstrukt: Vom kognitiven Subjektivitätskonzept zum pragmatischen Handlungszusammenhang. Dans : Lenk, H. (éd.). *Zwischen Sozialpsychologie und Sozialphilosophie* (pp. 152-182). Frankfurt am Main : Suhrkamp.
- Lenk, H., & Kaleri, E. (1993). *Philosophie und Interpretation: Vorlesungen zur Entwicklung konstruktivistischer Interpretationsansätze*. Frankfurt am Main : Suhrkamp.
- Lhopital, H. (2022). Les réseaux sociotechniques des handi-escalades, un processus d'innovation sociale en cours. *Revue sciences sociales et sport*, (2), 83-109.
- Llorca, M. (2017). Bénéfices, coûts et héritages des Jeux Olympiques : quels enseignements pour Paris 2024 ? Dans : Chaix, P. (éd.). *Les Jeux Olympiques de 1924 à 2024. Impacts, retombées économiques et héritage*. Paris : L'Harmattan.
- Le Yondre, F. (2009). *Vrais chômeurs et vrais sportifs: le sport face au chômage comme instrument disciplinaire ou support de tactiques identitaires: des catégories sociales en jeu*. Thèse de Doctorat, Université Rennes 2.

Le Yondre, F. (2021). Sociologie de l'héritage ou ce que la notion d'héritage fait à la sociologie. Dans : Attali, M. (éd.). *Héritage social d'un événement sportif*. Rennes : Presses Universitaires de Rennes.

Loret, A. (1995). *Génération glisse: dans l'eau, l'air, la neige... la révolution du sport des « années fun »*. Paris : Editions Autrement.

Lozach, J.J. (2010). *Les CREPS dans la tourmente de la RGPP*. Rapport d'information du Sénat n°184.

Klein, N. (2021). *La Stratégie du choc : Montée d'un capitalisme du désastre*. Arles : Actes Sud.

MacAloon, J.J. (1984). Olympic Games and the Theory of Spectacle in Modern Societies. In : MacAloon, J.J. (ed.). *Rite, Drama, Festival, Spectacle. Rehearsals Toward a Theory of Cultural Performance*. Philadelphia : Institute for the Study of Human Issues Press.

MacAloon, J.J. (2006). The theory of spectacle: Reviewing Olympic ethnography. *National identity and global sports events*, 15-40.

MacAloon, J.J. (2016). Agenda 2020 and the Olympic movement. *Sport in Society*, 19(6), 767-785.

Mallard, A. (2011). *Petit dans le marché : Une sociologie de la Très Petite Entreprise*. Paris : Les Presses de l'Ecole des Mines.

Mao, P., Corneloup, J., & Bourdeau, P. (2003). Analyse des processus de territorialisation des hauts lieux de pratiques touristiques et sportives de nature : l'exemple des gorges du Verdon. *Téoros. Revue de recherche en tourisme*, 22(22-2), 52-62.

Mangeant, E. (2008). *Approche didactique de la gestion des risques en escalade : Etude comparative de plusieurs institutions*. Thèse de Doctorat, Université de Provence-Aix-Marseille I.

Maroun, N. & Docao, N. (2014). Le sport va-t-il disparaître des chaînes gratuites ? *Effeillage*, 3, 76-78.

Martel, L. (2010). *Les politiques d'insertion par le sport du MJS entre 1981 et 2002. Analyse comparée de deux publics, les jeunes des quartiers et les personnes handicapées*. Paris : Editions Connaissances et Savoirs.

Merriam, S.B., and Tisdell, E.J. (2015). *Qualitative research: A guide to design and implementation*. Hoboken: John Wiley & Sons.

Miège, C. (2011). Les facteurs de remise en cause du modèle sportif français. *Jurisport*, (108), 25-29.

Milleville, S. (2015). Les accidents d'escalade et la responsabilité civile. Dans : Yolka, P. (éd.). *Escalade et droit* (pp. 155-170). Fontaine : Presses Universitaires de Grenoble.

- Mirowski, P., & Plehwe, D. (2015). *The road from Mont Pèlerin: The making of the neoliberal thought collective, with a new preface*. Cambridge: Harvard University Press.
- Möller, K.K. & Hallinen, A. (2000). Relationships marketing theory: its roots and direction. *Journal of Marketing Management*, 16, 29-54.
- Monreal, L. (1997). *Sport, Olympisme et Culture*. Rapport du congrès « Coubertin et l'olympisme : questions pour l'avenir ». Université du Havre, 17-20 septembre.
- Müller, M. (2015a). What makes an event a mega-event? Definitions and sizes. *Leisure Studies*, 34(6), 627-642.
- Müller, M. (2015b). The mega-event syndrome: Why so much goes wrong in mega-event planning and what to do about it. *Journal of the American Planning Association*, 81(1), 6-17.
- Nagel, S., Schlesinger, T., Bayle, E., & Giaouque, D. (2015). Professionalisation of sport federations—a multi-level framework for analysing forms, causes and consequences. *European sport management quarterly*, 15(4), 407-433.
- Nappi-Choulet, I., & de La Masselière, E. (2018). *L'héritage urbain et immobilier des « Mega-Events »*. *Les Cahiers de la chaire immobilier et développement durable*, 6.
- Natow, R.S. (2020). The use of triangulation in qualitative studies employing elite interviews. *Qualitative Research*, 20(2), 160-173.
- Nye, J.S. (1990). Soft power. *Foreign policy*, (80), 153-171.
- Nye Jr, J.S. (2004). *Soft power : The means to success in world politics*. Public affairs.
- Osborne D., Gaebler T. (1992). *Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is transforming the Public Sector*. New York: Basic Books.
- Pack, S.M., & Hedlund, D.P. (2020). Inclusion of electronic sports in the Olympic Games for the right (or wrong) reasons. *International Journal of Sport Policy and Politics*, 12(3), 485-495.
- Papadimitriou, D. (2007). L'efficacité des conseils d'administration : le cas des fédérations sportives grecques. Dans : Bayle, E., & Chantelat, P. (éds.). *La gouvernance des organisations sportives*. Paris : L'harmattan.
- Paget, E. (2020). La randonnée pédestre accompagnée sur le littoral : un révélateur de la structuration singulière du marché professionnel. *Juristourisme*, 234.
- Paget, E., Dimanche, F., and Mounet, J. P. (2010). A tourism innovation case: An actor-network approach. *Annals of Tourism Research*, 37(3), 828-847.
- Perrin-Malterre, C. (2005). Les moniteurs de parapente sur le site du Puy de Dôme : la construction d'une gouvernance culturelle. *Montagnes méditerranéennes*, (22).

Perrin-Malterre, C. (2007). Le parapente au sommet du Puy-de-Dôme : analyse d'un territoire touristique et sportif. *Loisir et Société/Society and Leisure*, 30(2), 443-464.

Pesqueux, Y. (2020). New Public Management (NPM) et Nouvelle Gestion Publique (NGP). HAL, en ligne. <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-02506340/document>

Peters, B.G. (2010). Nouveau management public. Dans : Boussaguet, L., Jacquot, S., Ravinet, P. (éds.). *Dictionnaire des politiques publiques* (391-198). Paris : Presses des sciences po.

Polanyi, K. (1944) *The great transformation*, New York, Toronto : Farrar & Rinehart. [trad. franç. (1983). *La grande transformation*. Paris : Gallimard].

Pociello, C. (1981). *Sports et société : approche socio-culturelle des pratiques*. Paris : Vigot.

Pociello, C. (1995). *Les cultures sportives: pratiques, représentations et mythes sportifs*. Paris : Presses Universitaires de France.

Powell, W.W., & DiMaggio, P.J. (2012). *The new institutionalism in organizational analysis*. Chicago : University of Chicago press.

Provenzano, F. (2018). Chapitre 5. Le discours de la presse magazine. Dans : Blandin, C. (éd.). *Manuel d'analyse de la presse magazine* (pp. 85-104). Paris : Armand Colin.

Pupion, P. (2016). L'esprit du NPM et les organisations publiques. *Gestion et management public*, 3(3), 1-3.

Quéré, L. (2015). Retour sur l'agentivité des objets. *Occasional Papers*, 25.

Rech, Y. (2015). Le métier de moniteur de ski : Sociologie d'une profession atypique. Dans : Attali, M. (éd.). *L'ENSA à la conquête des sommets : La montagne sur les voies de l'excellence* (pp. 363-381). Fontaine : Presses universitaires de Grenoble.

Rech, Y., & Mounet, J.P. (2014). Sport et nature : une gestion hybride de l'espace? *Espaces Temps.net*, en ligne. <https://www.espacestems.net/articles/sport-et-nature-une-gestion-hybride-de-lespace/>

Rech, Y., & Paget, É. (2017). Saisir les transformations des sports de nature par la théorie de l'acteur-réseau. *Sciences de la société*, (101), 48-63.

Rech, Y., Paget, E., & Dimanche, F. (2019). Uncertain tourism: Evolution of a French winter sports resort and network dynamics. *Journal of Destination Marketing & Management*, 12, 95-104.

Renaud, A. (2015). Le conventionnement fédéral des sites naturels d'escalade : état des lieux et perspectives. Dans : Yolka, P. (éd.). *Escalade et droit* (pp. 69-74). Fontaine : Presses Universitaires de Grenoble.

Rickly, J.M. (2016). Lifestyle mobilities: A politics of lifestyle rock climbing. *Mobilities*, 11(2), 243-263.

- Rinehart, R. (2002). Arriving Sport: alternatives to formal sports. Dans : Coakley, J.J., & Dunning, E. (éds.), *Handbook of sport studies* (pp. 504-519). London : Sage.
- Ritzer, G. (2008). *The McDonaldization of society* 5. Thousand Oaks : Pine Forge Press.
- Rogeaux, A. (2015). *La culture de l'escalade : quelle culture pour quelle pratique ?* Mémoire de Master 1 dirigé par Renaud, J.N., Département Sciences du Sport et Education Physique de l'Ecole Normale Supérieure de Rennes, et UFR APS de l'Université de Rennes 2.
- Rogeaux, A. (2018). *L'escalade aux Jeux olympiques de 2020 : analyse d'une controverse sportive*. Mémoire de Master 2 dirigé par Rech, Y., Département Sciences du Sport et Education Physique de l'Ecole Normale Supérieure de Rennes, et UFR APS de l'Université Rennes 2.
- Rogeaux, A., & Rech, Y. (2018). *L'escalade aux Jeux Olympiques de 2020 : analyse d'une controverse sportive*. Présentation au congrès de la Société Savante de Management du Sport. Rennes, 6-7 juin.
- Rogeaux, A., Rech, Y., & Attali, M. (2022). The effects of climbing's inclusion in the Olympic Games : a controversial innovation process in France? *Sport in Society*, 1-21.
- Routier, G., & Soulé, B. (2012). L'engagement corporel : une alternative au concept polythétique de « sports à risque » en sciences sociales. *Movement & Sport Sciences-Science & Motricité*, (77), 61-71.
- Sainsaulieu, R. (2019). Conclusion. Dans : Sainsaulieu, R. (éds.). *L'identité au travail* (pp. 661-682). Paris : Presses de Sciences Po.
- Salancik, G.R., & Pfeffer, J. (1978). A social information processing approach to job attitudes and task design. *Administrative science quarterly*, 224-253.
- Scelles, N. (2017). France: Organisation of sport and policy towards sport federations. Dans Scheerder, J., & al. (éds.), *Sport Policy Systems and Sport Federations* (pp. 135-155). London : Palgrave Macmillan.
- Schantz, O. (2021). L'héritage spirituel de Pierre de Coubertin. Diffusion et réception d'une idéologie. Dans : Attali, M. (éd.). *Héritage social d'un événement sportif*. Rennes : Presses Universitaires de Rennes.
- Schwartz, F., Taff, B. D., Lawhon, B., Pettebone, D., Esser, S., & D'Antonio, A. (2019). Leave No Trace bouldering ethics: Transitioning from the gym to the crag. *Journal of Outdoor Recreation and Tourism*, 25, 16-23.
- Sontag, K., & Roux, F. (2013). Loisirs sportifs et activités touristiques: aspects juridiques. Quel encadrement juridique pour les loisirs sportifs et les activités touristiques?. *Journal of Alpine Research/ Revue de géographie alpine*, 101(4).

- Sontag, K., & Roux, F. (2017). *Volet juridique de la création d'un site d'escalade en moyenne montagne : l'exemple du site d'escalade de la Tour-sur-Tinée (Alpes-Maritimes)*. Communication orale, La montagne, territoire d'innovation, LabEX ITEM, Grenoble.
- Soulé, B. (2007). « Sports à risque » et « Sports extrêmes » : de quoi parle-t-on ? *Loisir et Société/Society and Leisure*, 29(2), 321-345.
- Soulé, B., Boutroy, E., & Gueye, C. (2015). *Les organisations sportives et leurs stratégies : dans le secteurs marchand et non marchand*. Louvain-la-Neuve : De Boeck Supérieur.
- Soulé, B., Hallé, J., Vignal, B., Boutroy, É., & Nier, O. (2021). *L'innovation dans le sport : Trajectoires d'innovation et optimisation des processus (Vol. 32)*. Londres : ISTE Group.
- Soulé, B., Lefèvre, B., Reynier, V., Boutroy, É., Roux, F., and Boudières, V. (2015). La construction des risques liés aux pratiques sportives de montagne. Analyse de la production et de la diffusion des connaissances sur les accidents en France. *Communication. Information médias théories pratiques*, 33(1), en ligne. <http://journals.openedition.org/communication/5157>
- Soulé, B., Vignal, B., & Lefèvre, B. (2017). Innovation sportive et relation au marché. Analyse des trajectoires sociotechniques de sacs à dos ultralégers. *Revue française de socio-économie*, 18(1), 165-183.
- Soulé, B., & Walk, S. (2007). Comment rester « alternatif » ? Sociologie des pratiquants sportifs en quête d'authenticité subculturelle. *Corps*, 2(1), 67-72.
- Steiner P., Trespeuch, M. & Roux, S. (2014). *Marchés contestés : quand le marché rencontre la morale*. Toulouse : Presses Universitaires du Mirail.
- Terrien, M., Feuillet, A., & Bayle, E. (2021). Proposition d'un cadre d'analyse systémique de la situation économique et financière des fédérations sportives françaises. *Movement & Sport Sciences*, 111, 5-19.
- Thévenot, L., & Boltanski, L. (1991). *De la justification. Les économies de la grandeur*. Paris : Gallimard.
- Thorpe, H., & Dumont, G. (2019). The professionalization of action sports: mapping trends and future directions. *Sport in Society*, 22(10), 1639-1654.
- Thorpe, H., & Wheaton, B. (2011). "Generation X Games", action sports and the Olympic movement: Understanding the cultural politics of incorporation. *Sociology*, 45(5), 830-847.
- Thorpe, H., & Wheaton, B. (2019). The Olympic Games, Agenda 2020 and action sports: the promise, politics and performance of organisational change. *International Journal of Sport Policy and Politics*, 11(3), 465-483.
- Vajda, P. (2015). L'assurance des professionnels. Dans : Yolka, P. (éd.), *Escalade et droit* (pp. 185-194). Fontaine : Presses Universitaires de Grenoble.

- Van Bottenburg, M., & Salome, L. (2010). The indoorisation of outdoor sports: an exploration of the rise of lifestyle sports in artificial settings. *Leisure studies*, 29(2), 143-160.
- Viersac, M. & Attali, M. (2021). Discuter l'héritage social et culturel des grands événements sportifs. Une revue de littérature internationale. *Staps*, 134, 113-136.
- Viollet, B., Scelles, N., & Ferrand, A. (2020). The engagement of actors during the formulation of a national federation sport policy: An analysis within the French Rugby Union. *International journal of sport policy and politics*, 12(1), 49-71.
- Von Hippel, E. (1986). Lead users: a source of novel product concepts. *Management science*, 32(7), 791-805.
- Weed, M., Coren, E., Fiore, J., Wellard, I., Chatziefstathiou, D., Mansfield, L., & Dowse, S. (2015). The Olympic Games and raising sport participation: a systematic review of evidence and an interrogation of policy for a demonstration effect. *European sport management quarterly*, 15(2), 195-226.
- Wheaton, B., & Thorpe, H. (2016). *Youth perceptions of the Olympic Games: attitudes towards action sports at the YOG and Olympic Games*. Funded by an International Olympic Committee (IOC) Advanced Research Programme Grant.
- Wicker, P. (2019). The carbon footprint of active sport participants. *Sport Management Review*, 22(4), 513-526.
- Williamson, O.E. (1973). Markets and hierarchies: some elementary considerations. *The American economic review*, 63(2), 316-325.
- Woolgar, S., & Latour, B. (1988). *La vie de laboratoire : la production des faits scientifiques*. Paris : La Découverte.
- Yin, R. (2003). *Case study research: Design and methods*. Thousand Oaks: Sage.
- Yolka, P. (2015). La restriction à l'usage des sites. Dans : Yolka, P. (éd.), *Escalade et droit* (pp. 75-90). Fontaine : Presses Universitaires de Grenoble.
- Yolka, P. (2015). *Escalade et droit*. Fontaine : Presses Universitaires de Grenoble.
- Zimbalist, A. (2017). Wither the Olympics ? Why Agenda 2020 is insufficient and what to do about it ? Dans : Chaix, P. (éd.). *Les Jeux Olympiques de 1924 à 2024. Impacts, retombées économiques et héritage*. Paris : L'Harmattan.

Table des matières

REMERCIEMENTS	3
SOMMAIRE	5
INTRODUCTION GENERALE	8
1. REVUE DE LITTERATURE.....	8
1.1. <i>La sportification de l'escalade et ses enjeux</i>	8
1.1.1. Contextualisation historique.....	8
1.1.2. Sportification ou sportivisation ?.....	10
1.1.3. L'évolution des valeurs de l'activité.....	11
1.1.4. L'institutionnalisation nationale et internationale.....	15
1.1.5. Le développement économique de l'escalade : un sport de nature dynamisé par l'indoor ?.....	16
1.1.6. La place de l'escalade en site naturel.....	20
1.2. <i>L'intégration aux Jeux Olympiques</i>	21
1.2.1. Le système Olympique.....	21
1.2.2. L'escalade : retour sur le processus d'intégration au Jeux.....	28
1.2.3. Enjeux soulevés.....	30
1.3. <i>Clarification terminologique : « Les escalades », ou les limites de la catégorisation</i>	31
1.4. <i>Conclusion : une nouvelle phase de mutation organisationnelle ?</i>	39
2. APPREHENDER LES MUTATIONS ORGANISATIONNELLES AU PRISME DES INNOVATIONS.....	41
2.1. <i>La sociologie de l'Acteur-Réseau</i>	41
2.1.1. Un foisonnement de paradigmes en sociologie des innovations : le choix de l'ANT.....	41
2.1.2. Principes théoriques et concepts.....	44
2.1.3. Synthèse.....	46
2.2. <i>La sociologie des Agencements Marchands</i>	48
2.2.1. Principes théoriques.....	48
2.2.2. Synthèse.....	50
2.3. <i>Les transformations managériales</i>	51
2.3.1. Nouveau management public des organisations.....	51
2.3.2. Partenariats Public-Privé & Délégation de Service Public.....	53
2.3.3. Définition du virage managérial.....	54
2.3.4. Synthèse.....	55
3. PROBLEMATIQUE.....	56
4. METHODOLOGIE.....	59
4.1. <i>Une démarche semi-inductive : l'appui d'une pré-enquête</i>	59
4.1.1. Présentation.....	59
4.1.2. Démarche suivie.....	59
4.1.3. Résultats.....	61
4.1.4. Pistes de réflexion.....	62
4.2. <i>Choix méthodologiques</i>	65
4.2.1. Démarche inductive/déductive.....	65
4.2.2. Posture horizontale.....	65
4.2.3. Choix des sources.....	66
4.2.4. Enjeux éthiques.....	67
4.2.5. Echelle d'analyse.....	68
4.3. <i>Limites et gestion des biais</i>	68
4.3.1. Posture du chercheur.....	68
4.3.2. Triangulation des sources.....	69
4.3.3. Limites.....	70
4.4. <i>Démarche méthodologique suivie</i>	71
4.4.1. Temporalité globale.....	71
4.4.2. Récolte des données.....	73
4.4.3. Analyse des données.....	85
CHAPITRE 1. L'INTEGRATION OLYMPIQUE DE L'ESCALADE : UNE INNOVATION ORGANISATIONNELLE ?	87
PARTIE 1 : L'INNOVATION SOCIOTECHNIQUE DE L'ESCALADE OLYMPIQUE	89
1. LE PROJET DE L'ESCALADE OLYMPIQUE.....	89
2. UN PROCESSUS D'INNOVATION SOCIOTECHNIQUE CONTROVERSEE.....	93

2.1.	<i>L'intégration de l'escalade aux JO en débat</i>	93
2.1.1.	Naissance de la controverse	93
2.1.2.	Le déploiement médiatique de la controverse	93
2.2.	<i>La voie de vitesse officielle</i>	101
2.2.1.	L'innovation sociotechnique de la voie de vitesse et ses conséquences	101
2.2.2.	La controverse sur la voie de vitesse officielle	103
2.3.	<i>Le format combiné des trois disciplines</i>	105
2.3.1.	L'innovation sociotechnique du format combiné.....	105
2.3.2.	La controverse autour du format combiné	108
2.4.	<i>Perspectives pour l'escalade Olympique</i>	110
3.	CONCLUSION.....	111
PARTIE 2 : LA STRUCTURATION INTERNATIONALE DE L'ESCALADE AU SERVICE DE L'ESCALADE OLYMPIQUE.....		114
1.	UNE STRUCTURATION INTERNATIONALE : LE DEVELOPPEMENT DE L'IFSC	114
1.1.	<i>Valoriser le « produit » de l'IFSC : les compétitions d'escalade</i>	114
1.1.1.	La modification des compétitions	115
1.1.2.	Partenariats communication & marketing.....	121
1.1.3.	Le contrôle du produit compétition	124
1.2.	<i>Un lien structurant avec le CIO</i>	125
1.2.1.	L'IFSC, une fédération en plein développement	125
1.2.2.	La relation avec le CIO	128
1.2.3.	Une perte de souveraineté ?	129
1.3.	<i>L'IFSC en tant que fédération Olympique, un processus de traduction abouti ?</i>	133
2.	UNE STRATEGIE NATIONALE POUR LA FFME	134
2.1.	<i>Une infiltration institutionnelle</i>	135
2.2.	<i>Une force de proposition internationale</i>	138
2.2.1.	Les missions internationales des années 1990	138
2.2.2.	L'organisation d'évènements internationaux : le cas des compétitions à Paris Bercy.....	141
2.2.3.	La création du group 7 pour les JO de Tokyo... Et le contrepied de l'IFSC pour les JO de Paris	144
2.3.	<i>Un investissement sélectif</i>	145
2.4.	<i>Une obsession communicationnelle sur l'Olympisme</i>	149
2.5.	<i>Quelles conséquences sur le système escalade en France ?</i>	151
3.	CONCLUSION.....	152
CONCLUSION DU CHAPITRE N°1		154
CHAPITRE 2. LA STRATEGIQUE POLITIQUE DE LA FFME : UNE « MARKETIZATION EXTENSIVE » DE L'ORGANISATION FEDERALE		157
1.	LE CONTEXTE EVOLUTIF DU SPORT EN FRANCE	158
1.1.	<i>La baisse des subventions</i>	158
1.2.	<i>L'évolution des pratiques sportives</i>	163
1.3.	<i>L'évolution du budget fédéral</i>	164
2.	LA PREGNANCE D'UN DISCOURS MANAGERIAL	164
2.1.	<i>Devenir une entreprise de l'Economie Sociale et Solidaire</i>	165
2.2.	<i>Management interne</i>	168
2.3.	<i>Marketing externe</i>	170
2.4.	<i>Le point de vue des acteurs extérieurs</i>	171
2.5.	<i>Conclusion</i>	173
3.	L'AUGMENTATION DU NOMBRE DE LICENCIES ET LE DEVELOPPEMENT DES SAE.....	174
4.	LES FORMATIONS PROFESSIONNELLES.....	178
4.1.	<i>Le processus de diversification des formations</i>	178
4.1.1.	Le passage du Brevet d'Etat au Diplôme d'Etat.....	178
4.1.2.	La création du CQP AESA et le projet du TFP	180
4.1.3.	Le projet de CQP Equipeur	183
4.2.	<i>Un investissement controversé</i>	185
4.2.1.	Le grignotage des prérogatives	185
4.2.2.	Une démarche descendante et centralisée	187
4.2.3.	Une logique libérale.....	189

4.3.	<i>Conclusion : un mouvement continué ?</i>	193
5.	LA SALLE KARMA	194
5.1.	<i>Les fondements du projet</i>	195
5.2.	<i>Des résultats d'exploitation en demi-teinte</i>	200
5.3.	<i>Un foisonnement de projets « Karma » non-aboutis</i>	201
5.4.	<i>Le projet du Cinaxe – Paris La Villette</i>	204
5.5.	<i>Conclusion</i>	211
6.	L'ASSISTANCE A MAITRISE D'OUVRAGE	212
7.	AUTRES INNOVATIONS MARCHANDES MENEES PAR LA FFME	214
7.1.	<i>Un dispositif éphémère : Paris Escalade Club</i>	214
7.2.	<i>Topos</i>	216
7.3.	<i>Conclusion</i>	217
8.	LES PARTENARIATS DE LA FFME AVEC LE MONDE MARCHAND	217
8.1.	<i>Les partenariats avec les salles privées d'escalade : une innovation organisationnelle ?</i>	218
8.1.1.	<i>Block'Out : un partenariat inédit et controversé</i>	218
8.1.2.	<i>Climb'Up : un second partenariat à la portée limitée</i>	228
8.1.3.	<i>Une rapport de force inversé entre la FFME et les salles privées</i>	236
8.2.	<i>Les relations fédérales avec les autres partenaires</i>	248
8.3.	<i>Conclusion</i>	252
9.	CONCLUSION : LA « MARKETIZATION EXTENSIVE » DE LA FFME	253
CHAPITRE 3. L'ESSOR DES SALLES PRIVEES D'ESCALADE : UNE « MARKETIZATION INTENSIVE » DU MARCHÉ		258
1.	DYNAMIQUE ET RECONFIGURATION DU MARCHÉ : LA TRAJECTOIRE DE L'INNOVATION DES NOUVELLES SALLES D'ESCALADE	260
1.1.	<i>L'émergence d'un modèle innovant de salles d'escalade</i>	261
1.2.	<i>La duplication et l'évolution d'un nouveau modèle de salles (2008-2014)</i>	264
1.3.	<i>Une intensification du marché (2014-2020)</i>	267
1.4.	<i>La parenthèse de la pandémie (2020-2021)</i>	276
1.5.	<i>Conclusion : la poursuite d'une « marketization intensive » ?</i>	283
2.	LA CAPACITE SOCIOTECHNIQUE DES SALLES PRIVEES : L'ABOUTISSEMENT D'INNOVATIONS MULTIPLES	287
2.1.	<i>L'ouverture</i>	288
2.1.1.	<i>Origines de l'ouverture</i>	289
2.1.2.	<i>La professionnalisation</i>	293
2.1.3.	<i>Les prises et les volumes</i>	297
2.1.4.	<i>L'esthétique et la mise en visibilité au service d'une nouvelle gestuelle</i>	302
2.1.5.	<i>Conclusion : une innovation centrale</i>	306
2.2.	<i>L'agencement de nouveaux services innovants</i>	308
2.3.	<i>Conclusion</i>	326
3.	CONCLUSION : UNE MARKETIZATION INTENSIVE DU MARCHÉ DES SALLES D'ESCALADE	328
CHAPITRE 4. PROCESSUS D'INNOVATIONS DANS LA GESTION DES SITES NATURELS D'ESCALADE		334
1.	LE DEVELOPPEMENT DES CONVENTIONS D'USAGE (1985-2010)	335
1.1.	<i>Contextualisation</i>	335
1.2.	<i>Les conventions d'usage : cartographie d'un réseau d'innovation sociotechnique</i>	336
1.3.	<i>L'importance controversée des conventions d'usage</i>	339
1.4.	<i>Les limites du dispositif</i>	342
2.	L'ACCIDENT DE VINGRAU ET SES CONSEQUENCES (2010-2020)	343
2.1.	<i>Une ouverture de la boîte noire</i>	343
2.2.	<i>L'investissement controversée de la FFME en débat</i>	348
3.	LE CLASSEMENT DE L'ACTIVITE ET DES SITES DE PRATIQUE	354
3.1.	<i>Le passage de l'Environnement Spécifique à l'Environnement Non Spécifique</i>	354
3.2.	<i>Une transformation controversée</i>	357

4.	LE DECONVENTIONNEMENT (2020-2021)	364
4.1.	<i>Des signes annonciateurs</i>	364
4.2.	<i>Un processus précipité par l'assureur Allianz</i>	367
4.3.	<i>Une innovation par retrait</i>	371
4.4.	<i>Une controverse de grande ampleur</i>	378
5.	LES NOUVELLES CONVENTIONS D'USAGE	394
5.1.	<i>Réseau d'innovation sociotechnique</i>	395
5.2.	<i>Une innovation controversée</i>	403
5.3.	<i>Conclusion</i>	414
6.	LE FONDS DE DOTATION ROCKCLIMBER.....	415
6.1.	<i>Un réseau d'innovation élargi</i>	415
6.2.	<i>Une création controversée</i>	424
6.3.	<i>Conclusion</i>	428
7.	L'EVOLUTION DE LA « LOI MONTAGNE » : UN PROCESSUS TORTUEUX	430
7.1.	<i>Les fondements du projet</i>	430
7.2.	<i>Une entreprise de lobbying législatif</i>	432
7.3.	<i>Le tournant du déconventionnement</i>	435
7.3.1.	Un nouveau paradigme pour changer la loi	436
7.3.2.	Le verrou du Conseil constitutionnel.....	438
7.3.3.	L'association d'autres fédérations de sports de nature	438
7.4.	<i>Un changement de loi qui interroge</i>	439
7.5.	<i>Un processus controversé</i>	440
7.6.	<i>Conclusion</i>	445
8.	QUALIGRIMPE : VERS UNE LABELISATION DE L'EQUIPEMENT ?.....	447
8.1.	<i>L'avènement d'une nouvelle gouvernance ?</i>	447
8.2.	<i>Une controverse en cours</i>	448
8.3.	<i>Conclusion</i>	452
9.	CONCLUSION.....	455
	CONCLUSION GENERALE.....	461
1.	PRINCIPAUX RESULTATS	461
2.	CONTRIBUTION A LA SOCIOLOGIE DES ORGANISATIONS.....	464
3.	PERSPECTIVES DE RECHERCHES	467
	TABLE DES ABREVIATIONS.....	471
	TABLE DES TABLEAUX, FIGURES ET IMAGES.....	473
1.	TABLEAUX.....	473
2.	FIGURES.....	473
3.	IMAGES	474
	BIBLIOGRAPHIE.....	475
	TABLE DES MATIERES	491

Titre : La trajectoire organisationnelle de l'escalade en France et ses innovations sociotechniques : de la mise en forme olympique au virage managérial.

Mots clés : Escalade ; organisation ; innovation ; sociologie de l'acteur-réseau ; Olympisme ; virage managérial.

Résumé : L'escalade est une activité sportive qui connaît de nombreux changements récents, tels que l'intégration aux JO ; la transformation stratégique de la Fédération Française de la Montagne et de l'Escalade (FFME) ; le développement massif de l'organisation du sport a été peu analysé dans la littérature, et les transformations systémiques du sport à l'échelle d'un pays n'ont pas été analysées. L'objectif de cette thèse est d'investiguer l'évolution de l'escalade en France, en analysant différentes innovations organisationnelles qui participent d'un virage managérial du sport.

Pour ce faire, cette thèse repose sur l'étude de 4 innovations majeures : l'intégration de l'escalade aux JO ; la transformation stratégique de la Fédération Française de la Montagne et de l'Escalade (FFME) ; le développement massif d'une nouvelle génération de salles privées ; et l'avènement d'un nouveau paradigme de gestion de la pratique en site naturel. En s'inscrivant dans le cadre théorique de la sociologie de l'acteur-réseau (ANT), cette recherche consiste à retracer les différents processus d'innovation organisationnelle afin de montrer en quoi ils contribuent à transformer l'organisation de l'escalade à travers un virage managérial.

Title: Organisational trajectory of sport climbing in France and its sociotechnical innovations: from Olympic's shaping to managerial shift.

Keywords: Climbing; organisation; innovation; Actor-Network Theory; Olympism; managerial shift.

Abstract: Sport Climbing is currently marked by recent and numerous changes, such as Olympic integration or growth of private climbing gyms. Only few scholars have studied the impacts of these evolutions, and the systemic changes of the sport at a national scale haven't been analysed. The aim of this thesis is to investigate the evolution of french sport climbing field, through the analysis of organisational innovations that contribute to a managerial shift of the sport.

In that goal, this research aims to study four major innovations: integration of sport climbing to the Olympic Games; strategic changes in French Federation of Climbing and Mountaineering (FFME); massive development of a new generation of private climbing gyms; and the advent of a new paradigm of management for outdoor climbing. Using the Actor-Network-Theory (ANT) theoretical framework, this research redraws these organisational innovation processes, in order to demonstrate how they contribute to transform sport climbing organisation through a managerial shift.